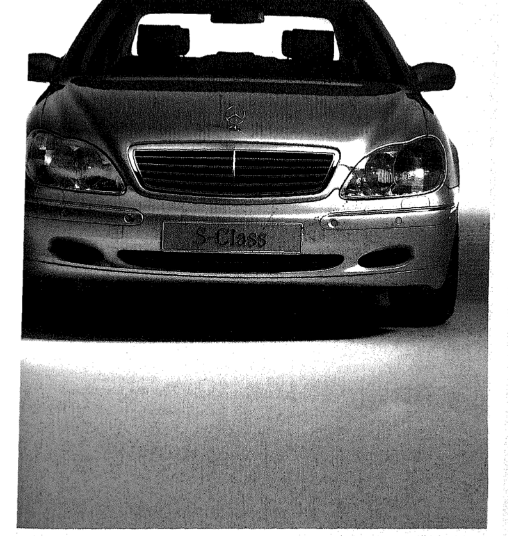


الاقتصاد والاعمال
Al-Iktissad Wal-Aamal
ARAB BUSINESS MAGAZINE
Issue 258 / Year 23 / June 2001
حزيران / يونيو / السنة الثالثة والعشرون / العدد 258
المؤسسة العربية المصرفية (ش.م.ب)
ARAB BANKING CORPORATION (B.S.C.)
مؤسسة إقليمية رائدة
ذات شبكة دولية استراتيجية
المؤتمر السنوي السابع للأستثمار واسواق رأس المال العربية
مؤتمر
الاقتصاد العربي
ACM
2001



S-Class



الشركة العربية للصحافة والنشر والاعلام
ابيكو ش.م.ل.
يصدر عنها مجلة
الاقتصاد والاعمال

رئيس التحرير: رؤوف أبو زكي
المدير المسؤول: اميل خوري

The Arab Press for publishing and Inf. Co.
APPICO S.A.L. Publishes
Al-Iktissad Wal-Aamal
Arab Business Magazine

Editor - in - Chief:
RAOUF ABOU ZAKI

ADDRESS

Lebanon: Beirut, Minkara Center
P.O.Box: 113/6194 Hamra - Beirut 1103 2100
Tel: 740173/4 - 353577/8/9
Fax: 00 961 1 354952
Email: iktissad@iktissad.com

SAUDI ARABIA:
P.O.Box: 5157 Riyadh 11422
Tel: 4778624 - Fax: 4784946
Email: aiwaksa@nesma.net.sa

U.A.E:
P.O.Box: 55034 Dubai
Tel : (971-4) 2941441
Fax: (971-4) 2941035
Email: aiwa@emirates.net.ae.

FRANCE:
22 Rue La Boetie 75008 Paris
Tel: (33-1) 42 66 92 71
Fax: (33-1) 42 66 92 75

سعر العدد

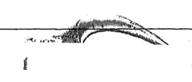
- لبنان 6000 ل.ل • سوريا 50 ل.س • الاردن 3 دينار
- العراق 4 دينار • السعودية 25 ريالا • الكويت 2 دينار
- البحرين 2 دينار • قطر 25 ريالا • الامارات 25 درهما
- عمان 2 ريال • اليمن 500 ريالا • مصر 8 جنيهات
- السودان 3 جنيهات • ليبيا 5 دنانير • تونس 2 دينار
- المغرب 50 درهما • الجزائر 200 دينار.

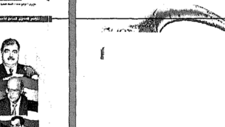
• CYPRUS 3LC • AUSTRALIA $ 10 Aus.
• U.K. 3LS • CANADA $8 • FRANCE 30 F.F.
• GERMANY 14 D.M. • GREECE 400 Drachma
• ITALY 10000 Lir • SPAIN 1000 Peseta
• SWITZERLAND 14 F.S. • U.S.A. $ 7.

الاشتراك السنوي 100 دولار أميركي



التوزيع: الشركة اللبنانية لتوزيع الصحف والمطبوعات







هذا العدد

مجموعة **الاقتصاد والأعمال** على موعد جديد خلال شهر حزيران/يونيو الجاري، وفي إطار حدث يصبّ في جهود المجموعة الرامية إلى تنشيط حركة الإستثمار والتصدير العربية.

ويتمثّل الموعد في الملتقى الإقتصادي العربي الألماني الرابع (21 – 22 حزيران–يونيو/برلين) الذي تنظّمه غرفة التجارة والصناعة العربية الألمانية واتحاد غرف التجارة والصناعة الألماني DIHT ومجموعة **الاقتصاد والأعمال**، وذلك برعاية وزارة الاقتصاد والتكنولوجيا الألمانية.

ويتناول الملتقى، الذي يحضره حشد من وزراء ورؤساء غرف عربية ورجال أعمال ومستثمرين، فرص تحسين العلاقات الاقتصادية بين البلدان العربية وألمانيا، والسبل الكفيلة بإزالة العقبات التي تحول دون دفعها بخطوات أسرع إلى الأمام. ومن بين المحاور التي سيتم التركيز عليها سبل تمويل الإستثمارات والمشاريع المشتركة... ولا شك في أن مشاركة رجال الأعمال العرب في هذا الملتقى تشكّل مناسبة مهمة للقاء كبار المسؤولين الألمان المعنيين بالمنطقة ونُخبة من رجال الأعمال والمصدرين والمستثمرين الألمان.

ويأتي هذا الحدث بعد نحو شهر على اختتام المؤتمر السنوي السابع للإستثمار وأسواق رأس المال العربية الذي انعقد في بيروت بين 10 و12 ايار/مايو الماضي، والذي يفرد له هذا العدد من "**الاقتصاد والاعمال**" تغطية خاصة مكثّفة لفعالياته ووقائعه.

وفي هذا العدد ايضاً، حديث مع وزيري الإتصالات في كل من البحرين والأردن، وتغطية مكثّفة لمعرض سوق السفر العربي "الملتقى" الذي شهدته دبي اوائل الشهر الماضي وشاركت فيه كعادتها في كل سنة مجموعة **الاقتصاد والاعمال** بجناح خاص وبعدد خاص صدر للمناسبة.

الاقتصاد والاعمال

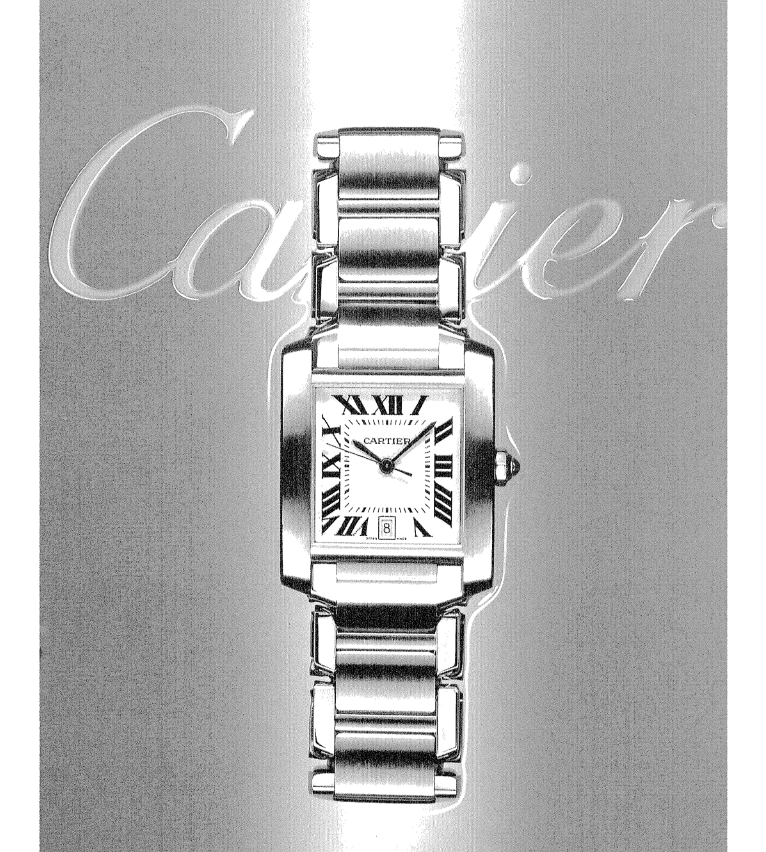
المحتويات


90


128


126


134


Cartier
CARTIER

بنك الخليج الدولي:
فك الارتباط مع مؤسسة الخليج للاستثمار

بعد أكثر من عقد على تملّكها لبنك الخليج الدولي قرّرت مؤسسة الخليج للإستثمار بيع حصتها الأكثرية في بنك الخليج الدولي (نحو 72,5 في المئة) إلى الدول الست الأعضاء في مجلس التعاون وذلك بالقيمة الدفترية لها كما هي في ميزانية المؤسسة المدققة في 31 كانون الأول/ديسمبر العام 2000. وحسب الميزانية المذكورة فقد بلغ رأس مال البنك نحو 1205 ملايين دولار ما يعني أن المؤسسة ستحصل من بيع البنك على نحو 873 مليون دولار.

وقال بيان أصدرته مؤسسة الخليج للاستثمار في منتصف الشهر الماضي أن هذا المبلغ سيتم تسديده جزئياً من خلال تحويل الأرباح المدوّرة للبنك. أما الرصيد فسيتم تسديده من قبل مساهمي المؤسسة أي من قبل دول مجلس التعاون الخليجي التي تمتلك حصصاً متساوية في المؤسسة التي يقع مقرها في الكويت. وترافق هذا الإجراء باستقالة الدكتور **عبد الله القويز** من الإدارة العامة للبنك وتعيين الدكتور **خالد الفايز** رئيساً تنفيذياً ومديراً عاماً بديلاً له علماً أن الدكتور **الفايز** كان شغل منصب المدير العام لبنك الخليج الدولي فترة طويلة قبل انتقاله ليصبح رئيساً تنفيذياً لمؤسسة الخليج للإستثمار. وتمّ



د. خالد الفايز

تعيين السيد **هشام رزوقي** رئيساً تنفيذياً للمؤسسة بديلاً للدكتور **الفايز**.

بذلك يكون بنك الخليج الدولي قد قطع في علاقته بالمؤسسة دورة كاملة إذ تمّ قبل نحو عشرة أعوام بيعه للمؤسسة في عملية إعادة رسملة للبنك بعد حرب الكويت وعلى أثر إعادة تقييم محفظة القروض وخصوصاً القروض السيادية. ومثلت عملية البيع يومها نوعاً من تحويل رأس مال المؤسسة إلى بنك الخليج الدولي، فتحوّل هذا الأخير إلى المكون الرئيسي للأموال الخاصة للمؤسسة، لكن المؤسسة وجدت عملياً أن القسم الأكبر من أموالها الخاصة أصبح مربوطاً في البنك، الأمر الذي حدّ من مواردها المتاحة للإستثمار في المجالات والأغراض التي نصّ عليها قانون إنشائها. وأدى دمج البنك بالمؤسسة عملياً إلى نتيجة أخرى لم يكن ممكناً تلافيها وهي أن السلطة التنفيذية في البنك أصبحت موزعة عملياً بين الرئيس التنفيذي للمؤسسة التي باتت المالك القانوني لأكثرية أسهم البنك وبالتالي صاحبة التأثير الاكبر في توجيه أعماله وبين الإدارة اليومية للبنك. ومن المظاهر الواضحة على هذه الازدواجية أن نتائج بنك الخليج الدولي كانت لفترة تظهر مرتين عملياً: مرة في التقرير السنوي لمؤسسة الخليج للإستثمار باعتبار البنك شركة تابعة لها وأبرز "إستثماراتها"، ومرة ثانية في التقرير السنوي للبنك الذي كان عليه تأكيد حضوره مع عملائه والبنوك الدولية عبر إظهار هويته الخاصة كبنك له كيانه وإدارته المستقلة عن المالكين.

أما الآن فإن عملية فك الارتباط بين المؤسستين ستحقق منفعة لكليهما إذ أنها من جهة ستمكن المؤسسة من تحرير رأس مالها النقدي وتوفير قاعدة موارد كبيرة للقيام بالنشاطات التي أنشئت لأجلها وهي نشاطات الإستثمار المباشر سواء في

د. خالد الفايز: خبرة ربع قرن

الرئيس التنفيذي الجديد لبنك الخليج الدولي ليس جديداً على البنك ولا البنك جديد عليه. فالدكتور الفايز كان أول من تولّى منصب المدير العام للبنك بعد تأسيسه العام 1976 وهو بقي في ذلك المنصب حتى العام 1983 عندما جرى تأسيس مؤسسة الخليج للإستثمار من قبل الدول الست الأعضاء في مجلس التعاون الخليجي وتمّ تعيينه رئيساً تنفيذياً لها. كما أنه عاد للاهتمام بأمر البنك ومتابعة أعماله بعدما تم شراؤه عملياً من المؤسسة في مطلع التسعينات على أثر حرب الخليج. فيكون الفايز عملياً قد اشرف على البنك مباشرة أو غير مباشرة لمدة تقارب الـ 17 عاماً. والمدير العام الجديد لـ بنك الخليج الدولي يحمل بذلك خبرة 25 عاماً أمضاها على رأس البنك ثم المؤسسة، وهو ما يضعه على لائحة القادة المخضرمين للعمل المصرفي العربي الدولي. وهو عايش في عمله المصرفي كافة المراحل التي مرّ بها الاقتصاد الخليجي والدولي بدءاً بفورة أسعار النفط والانطلاقة المتواضعة لعملية التحديث والتنمية في الخليج وحتى اليوم. ولهذا فإنه يعود إلى بنك الخليج الدولي مع ثروة من الخبرات والدروس التي تجمّعت لديه عبر مساره المهني الطويل ومتابعته الحصيفة لتطورات الخليج والعالم العربي والأسواق المالية الدولية. والمعروف عن الفايز تشديده منذ سنوات على أهمية نقل التركيز من الإقراض التقليدي إلى الصناعة المالية ذات القيمة المضافة بمعناها الواسع، ولهذا فإنه لن يجد صعوبة في قيادة التوجّهات الجديدة للبنك بل ترك بصماته الخاصة عليها في المستقبل القريب.

المشاريع أم عبر عمليات المحفظة. أما البنك فإنه يعود نظرياً وعملياً كياناً مستقلاً عن المؤسسة، الأمر الذي يوضح هويته ويطلق يد إدارته الجديدة كما يمهّد الطريق لإعادة تحديد دوره وإطلاقه في السوق وفق أسس جديدة. وكان بنك الخليج الدولي كلّف قبل نحو عام شركة إستشارية أميركية بتقييم وضع البنك واقتراح ستراتيجية جديدة تأخذ في الإعتبار نقاط القوة في البنك وكذلك المحددات الموضوعية التي تحكمت حتى الآن بنشاطه وبأدائه المالي. وقامت الشركة بالفعل بوضع تقرير مفصل تضمن رؤيتها لمستقبل البنك واقتراح مجموعة بدائل تتعلق بعمله ودوره في المستقبل. وكانت التوصية الأهم الذي انتهت إليها الدراسة هو ضرورة خروج البنك من كافة أشكال الإقراض الدولي وتحويل اهتمامه الكامل بالسوق الخليجية وامتدادات النشاط الخليجي في بعض الأسواق العربية. وبنيت هذه التوصية الراديكالية على تقييم موضوعي لأداء الإقراض الدولي للبنك بما في ذلك الخسائر التي تعرض لها سابقاً في اميركا اللاتينية في السنوات الاخيرة في بعض بلدان جنوب شرق آسيا مثل كوريا واندونيسيا وباكستان أو مع شركات مثل دايوو وهيونداي وغيرها. وكان الاستشاري الأميركي يشير في الواقع إلى معضلة معروفة واجهت بنك الخليج الدولي باعتباره بنك أوفشور يعاني من أهم المحددات التي تحكم عمل تلك المصارف وخصوصاً الكلفة العالية للموارد في غياب قاعدة عملاء التجزئة وحرمان البنك من أي سوق محلية. في المقابل فإن انطلاقة البنك من سوق أوفشور يحدّ من فرص الإقراض المجزية والمخاطر الجيدة والتي يمكن للبنوك التجارية المحلية أو الدولية الرخيصة الموارد أن تنافس عليها بصورة أفضل. وهذا يفرض على البنك إما تقليص الإقراض وإما المغامرة في دخول أسواق وخدمة شركات ومؤسسات عالية المخاطر أو الاقراض الى شركات ذات تصنيف ائتماني مالي بهوامش تكاد تكون معدومة، الأمر الذي يؤثر مع الوقت على نوعية محفظة القروض ويضغط باستمرار على ربحية البنك الحقيقية.

وحاول بنك الخليج الدولي مرات عدة التغلب على هذا "الخلل التكويني" وركّز في مرحلة أولى على محاولة تملك عدد من بنوك التجزئة في العالم العربي، وتركّزت تلك المحاولات على سوق سلطنة عمان حيث تملك حصة في احد المصارف المحلية (بيعت لاحقاً) وعلى السوق السعودية. لكن هذه المحاولات لم تفض حتى الآن إلى نتائج. وتبيّن مع الوقت أن ستراتيجية امتلاك قاعدة لعمليات التجزئة في أسواق محلية لا تعد بحل قريب في وقت كان النقاش مستمراً في البنك وداخل المؤسسة حول ضرورة حسم موضوع دور البنك وتوجهاته من دون المزيد من التأخير. ومن هنا تمّ بالفعل تكليف استشاري لدراسة مستقبل مؤسسة الخليج للإستثمار، وعيّن إستشاري آخر لتقييم مستقبل بنك الخليج الدولي، وقد خرج هذا الأخير بالتوصيات المشار إليها.

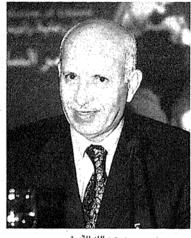
لم يكن مفاجئاً لذلك أن ترافق قرار فك الارتباط بين المؤسستين بتكهنات قوية تشير إلى إعادة صياغة دور بنك الخليج الدولي وستراتيجية عمله في وقت قريب. وتشير معلومات "الإقتصاد والأعمال" إلى أن القيادة التنفيذية الجديدة للبنك تستعد فعلاً للأخذ بالتوصيات التي تضمنتها دراسة الإستشاري الأميركي والتي اقترحت بصورة خاصة الانسحاب من النشاط الإقراضي الدولي وفي الوقت نفسه تعزيز دور البنك في تقديم الخدمات المصرفية الإستثمارية. ومن هذه الناحية فإن قيام البنك بتملك السعودي العالمي قبل نحو سنتين، يصبح أمراً أقرب إلى الواقع بسبب وجود عدد من أوجه التكامل بين

إعادة هيكلة العمليات والجهاز الفني والبشري

▪ ▪ ▪

مجلس الإدارة الجديد قد لا يرأسه وزير مالية وسيراعي منح سلطات أكبر للرئيس التنفيذي

د. عبد الله القويز: رجل المهمات الحساسة



د. عبد الله القويز

السمة المميزة في المسار المهني للدكتور عبد الله القويز هي في التنوع الكبير للمواقع القيادية بل والحساسة التي شغلها خصوصاً منذ تعيينه أميناً عاماً مساعداً للشؤون الإقتصادية في مجلس التعاون الخليجي العام 1981. فقد نجح القويز على الفور في مهمته الدقيقة للتوفيق بين مصالح واعتبارات ست دول ومعالجة الإشكالات التي تبرز خلال التطبيق. والرجل مزيج من الثقافة الواسعة والمتابعة اليومية للأشياء، من الخيال والواقعية، من الحزم والديبلوماسية من القدرة على البلورة النظرية والقدرة على ترجمة النظرية إلى تفاصيل قابلة للتطبيق. وقد بدا أثر هذه المواهب في جميع المواقع التي شغلها القويز فبرز مع الوقت كرجل المهمات الدقيقة وتجاوز عدد تلك المهمات بكثير المناصب الرسمية التي تولاها مثل قيادته لصندوق النقد العربي عامي 1987 و1989 أو دوره كوكيل لوزارة المالية للشؤون الإقتصادية، أو دوره أخيراً كرئيس تنفيذي لبنك الخليج الدولي. وفي هذا الأخير بالذات كانت اربعة أعوام من عهد القويز كافية لإحداث مجموعة من الإنجازات الأساسية كان أهمها الدمج مع البنك السعودي العالمي وفتح أول فرع للبنك في دولة خليجية هو فرعه في مدينة الرياض السعودية. ومن تلك الإنجازات أيضاً توضيح العلاقة مع مؤسسة الخليج للإستثمار وتبني ستراتيجية عمل استهدفت تحويل اهتمام البنك إلى السوق الخليجية وتحويله بالفعل إلى البنك الإقليمي لمنطقة الخليج. وفي هذا التحول الستراتيجي تكمن في الواقع منطلقات التحول الذي أوصت به شركة الاستشارات الأميركية في نهاية تقويمها للبنك ومستقبله. وبهذا المعنى أيضاً فإن القويز يترك خلفه بنكاً قوياً و"على السكة الصحيحة" كما يقال، وهو أمر يؤمل أن يساعد كثيراً في تسهيل مهمة الخلف وفي تحقيق التغيير ضمن الإستمرارية ومن دون انقطاعات أو خضات.

هشـام رزوقي: إنجـازات بـلا تعـرّجـات

الرجل العملي الهادئ البسيط التصرف اللطيف الطبع بلغ أخيراً المآل الطبيعي لمسار مهني جاد طويل ويخلو من التعرجات. فبعد نحو 17 عاماً من العمل مع مؤسسة الخليج للاستثمار (معظمها في موقع المدير العام) قرر المساهمون أن الوقت قد حان فعلاً لتسليم دفة هذه المؤسسة الاستثمارية العريقة للمصرفي الاستثماري الكويتي هشام رزوقي. فبعد 18 عاماً في الإدارة اليومية للمؤسسة أصبح رزوقي عملياً الشخص الأكثر أهلية وخبرة لقيادة المؤسسة التي غادرها د. خالد الفايز رئيسها التنفيذي منذ التأسيس لتسلم قيادة بنك الخليج الدولي. وكان رزوقي أصبح منذ مدة خيار المساهمين المفضل لخلافة الفايز لذا فإن مسألة اختياره لم تكن موضوع بحث.


هشام رزوقي

عبر متابعته الحثيثة لاستثمارات المؤسسة وتوليه وضع سياسات الإستثمار المباشر اكتسب رزوقي خبرة كبيرة في إدارة الشركات والاستثمارات، وهو شغل عضوية ما يزيد على اثني عشر بنكا وشركة إضافة إلى كونه عضو مجلس إدارة في شركة قطر للحديد الاسفنجي وشركة الزامل للاستثمار الصناعي.

مع ذلك فإن رزوقي يتسلم مؤسسة قرر المساهمون استرداد أهم مكونات محفظتها الاستثمارية وهو بنك الخليج الدولي. ومن دون البنك الذي كان يشكل المصدر الرئيسي لدخلها المالي، فإن المؤسسة تواجه تحديات كبيرة تتعلق بإعادة طرح نفسها في السوق بصيغة وستراتيجية جديدتين. وهذه المهمة الدقيقة تقع الآن على عاتق القيادي الهادئ

درس رزوقي إدارة الأعمال في الجامعة الأميركية في بيروت وبدأ حياته المصرفية في الشركة الكويتية للتجارة والمقاولات والاستثمارات الخارجية KFTCIC العام 1974 بعد عمل قصير في وزارة التخطيط الكويتية. وارتقى المصرفي الشاب في المسؤوليات داخل الشركة الاستثمارية الكويتية حتى تعيينه في منصب نائب المدير العام الذي بقي فيه سنوات عدة قبل انتقاله العام 1984 إلى مؤسسة الخليج للاستثمار بعد ثلاث سنوات من تأسيسها.

هشام رزوقي كما تقع عليه أيضاً مسألة الإشراف على استكمال عملية فكّ الإرتباط بما في ذلك إعادة تكوين رأس مال المؤسسة من ضمان تسديد الدول الخليجية المساهمة لحصتها المباعة والتي تعادل 72,5 في المئة من مجموع رأس المال أو ما يزيد على 850 مليون دولار، علماً أن عدم وضوح الكيفية التي سيتم بها تسديد الدول الخليجية لموجباتها المالية تجاه المؤسسة، أثار بعض التعليقات في السوق الدولية وربما يقتضي الامر توضيحاً من الطرفين وفي اقرب وقت لطمأنة هذه المصرفين في إطار الستراتيجية الجديدة.

ومن المتوقع أن تقوم الدول الخليجية المساهمة في بنك الخليج الدولي في غضون الأسبوعين المقبلين بانتخاب مجلس إدارة جديد للبنك وكذلك تعيين رئيس مجلس إدارة جديد. وقالت مصادر مطلعة أنه لن يكون بالضرورة أحد وزراء المالية في الدول الأعضاء كما جرت العادة. وسيمثل هذا التعديل في تركيبة مجلس الإدارة أيضاً عاملاً إيجابياً لصالح تخفيف الطابع الحكومي المباشر عن البنك وتعزيز سلطة المدير العام.

وبموجب الستراتيجية الجديدة فإن بنك الخليج الدولي سيقوم فعلاً بالتركيز على خدمة منطقة الخليج بالدرجة الأولى وبالتالي المساهمة في سدّ الثغرة القائمة في تمويل الشركات والمشاريع وصيرفة الأعمال وخصوصاً أعمال الهيكلة المالية واستثمارات المحفظة وعمليات الأسواق المالية، هذا في وقت يتابع فيه بحثه عن جدوى وامكانية تطوير قاعدة لعمليات التجزئة خصوصاً في الخليج عندما تحين الفرصة لذلك. وسيفرض هذا التحوّل الجذري في توجهات البنك وأدواره، وفي المدى القريب، إعادة نظر في دور الفروع الخارجية (نيويورك، لندن). كما سيحتّم إجراء إعادة هيكلة للجهاز الإداري والفني تكون منسجمة مع تبدّل حاجات البنك ونوع المهارات التي يحتاجها للمستقبل.

يبقى القول أن إعادة الهيكلة الشاملة لـ"بنك الخليج الدولي" سواء في أهدافه ودوره أم في أجهزته أم في علاقته بالمساهمين تستهدف في النهاية تأهيل البنك للخصخصة أي تحويله إلى بنك تجاري-إستثماري خاص، وعندها فإن مستقبل البنك سينفتح مجدداً على احتمالات وفيرة ليس أقلها تملكه من بنوك إقليمية أو دولية أو الإثنين معاً. ■

هل تتبدّل حصص المساهمين؟

لم يوضح بيان المؤسسة إذا كان المساهمون سيغطون الحصص العائدة لكل منهم في حصة المؤسسة من بنك الخليج الدولي (نحو 12 في المئة) على أساس التساوي pro rata أم إذا كانت عملية البيع سيرافقها مع الوقت تبديل في حصص المساهمين.

يشار الى أن مؤسسة النقد العربي السعودي (ساما) تمتلك 22,2 في المئة من رأس مال بنك الخليج الدولي ما يعني أن مجموع الحصة السعودية في البنك يصل بعد إضافة الحصة العائدة لها عبر مؤسسة الخليج للاستثمار إلى نحو 35 في المئة من الإجمالي. وتعود النسبة الباقية في ملكية البنك (5,3 في المئة) إلى مصرف جي.بي. مورغان الأميركي.

المصرف الإسلامي الدولي للإستثمار:
إعادة تقييم تمهيداً للبيع

القاهرة - الاقتصاد والأعمال

انتهت لجنة متخصصة بالمصرف الإسلامي الدولي للاستثمار والتنمية من تحديد قيمة سوقية جديدة لسعر سهم المصرف إثر عملية تقييم حديثة للأصول تمّت خلال الشهور الثلاثة الماضية.

جاءت عملية التقييم الجديدة في إطار خطة الحكومة المصرية لطرح المصرف للبيع لمستثمر رئيسي ستراتيجي خلال المرحلة المقبلة.

القيمة الجديدة لسعر السهم ستكون أساساً لأية مفاوضات مقبلة مع المستثمرين الراغبين في شراء حصة المال العام في المصرف والبالغة نحو 80 في المئة من رأس ماله تملكها بنوك القطاع العام المصرية الأربعة وهي بنوك القاهرة والإسكندرية والأهلي ومصر.

حدّدت اللجنة سعراً قدره 40 جنيهاً للسهم بما يعادل نحو 10 دولارات وهو سعر يقترب من التقييمات السابقة التي أعدّتها جهات ومؤسسات مالية أبدت استعدادها لشراء المصرف وراوحت العروض المقدّمة آنذاك بين 11 و16 دولاراً للسهم وهي عروض تقدّمت بها كل من مؤسسة الراجحي للصيرفة السعودية وبيت التمويل الكويتي وإحدى المؤسسات العاملة في المغرب وشركة استثمار في الخليج ومجموعة من رجال الأعمال المصريين.

ورغم مرور أربعة أعوام على طرح المصرف للبيع، إلا أن ظروفاً اقتصادية وسياسية حالت دون أن يتقدم مستثمر بعرض جدّي حتى الآن للشراء.

إعادة طرح

وحسبما ذكر لـ"الاقتصاد والأعمال" **بدوي حسنين** رئيس مجلس إدارة المصرف الذي تسلم مهام منصبه قبل أسابيع قليلة، فإنه من المقرر أن تعاود الحكومة طرح المصرف الإسلامي للبيع في غضون الشهور الستة المقبلة بعد أن قام بيت التمويل الكويتي بسحب عرضه لشراء المصرف بشكل مفاجئ خلال الفترة الأخيرة وذلك إثر دراسات مطوّلة لميزانية المصرف امتدت لنحو عام. والمصرف الإسلامي - رأس ماله المرخّص 100 مليون دولار والمصدر 60 مليوناً - تمّ تقييم سعر سهمه استناداً لقائمة الدخل التقديرية لنتائج التشغيل السنوية للمصرف حتى العام 2009 من خلال تحليل قوائم الدخل الفعلية للسنوات من العام 1995 حتى النصف الأول من العام 2000.

وقال **حسنين** أن هذه التقديرات أكّدت حدوث زيادة تدريجية في عائد الاستثمار ليصل إلى 2,08 مليار جنيه العام 2009 مقابل 350 مليون جنيه العام 2000 وارتفاع تكلفة الودائع إلى 1,76 مليار جنيه مقابل 297 مليوناً، كما يتوقع أن يحقق البنك ربحاً سنوياً يصل إلى 436 مليون جنيه مقابل 70 مليوناً، وأن تبلغ إيرادات التشغيل 488 مليون جنيه مقابل 104 ملايين، أما بالنسبة لصافي دخل المساهمات والاستثمارات، فمن المتوقع أن تزيد إلى 126 مليون جنيه مقابل 21 مليوناً.

تركيبة التزامات

كشف تقرير لجنة المصرف - تتملك البنوك الحكومية الأربعة 80 في المئة من رأس ماله بينما تتملك شخصيات اعتبارية 8,4 في المئة والأفراد 11,7 في المئة - أن تركيبة التزامات المصرف تشمل ودائع عملاء تستحوذ على نسبة 86 في المئة من إجمالي الالتزامات قصيرة الأجل. وأشارت إلى حدوث ارتفاع ملحوظ في هذه الودائع بلغ 145 في المئة خلال السنوات الخمس الماضية حيث بلغت 2,9 مليار جنيه في العام 1999 مقابل 1,2 مليار جنيه، وتستأثر الودائع الآجلة والأخطار بنسبة 37 في المئة، في حين تمثل الودائع تحت الطلب أهمية نسبية ضئيلة تصل إلى 3 في المئة.

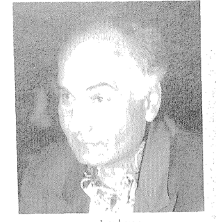
على جانب آخر كشف تقرير اللجنة عن حدوث تذبذب في معدل توظيف الموارد في المصرف حيث بلغ 84 في المئة العام 1995 لينخفض إلى 82 في المئة العام 1996 ليبلغ 84 في المئة العام 1997 لينخفض مرة أخرى في العام 1998 ليصل إلى 80 في المئة و75 في المئة في العام الماضي.

كما كشف التقرير أن معدل العائد على الودائع خلال الأعوام الخمسة الماضية لم يتعدّ 2 في المئة، كما لم يتعدّ معدل العائد على المشاركات والمضاربات والمرابحات خلال هذه الفترة هذه النسبة. ويرجع ذلك للثبات النسبي للأرباح مع حدوث زيادة متوالية على المشاركات والمرابحات والمضاربات.

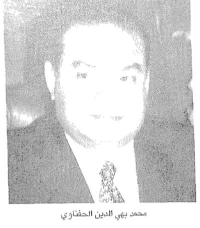
ورصدت اللجنة حدوث ارتفاعات ملحوظة في المخصصات المقتطعة لمواجهة أية مديونيات مشكوك في تحصيلها حيث ارتفعت من 74,5 مليون جنيه في العام 1995 إلى 139,3 مليوناً العام الماضي بمعدل نمو 549 في المئة. وفي المقابل ارتفع إجمالي إيرادات المصرف من 148,4 مليون جنيه إلى 306,5 ملايين جنيه بمعدل نمو قدره 107 في المئة. ويرجع هذا الارتفاع بشكل أساسي إلى حدوث تحسن ملحوظ في عائد الاستثمارات التي ارتفعت من 122,2 إلى 275,6 مليون جنيه بمعدل نمو بلغ 126 في المئة.

وكان المصرف الإسلامي الدولي للاستثمار والتنمية قد شهد أزمة عاصفة خلال شهر شباط/ فبراير الماضي قدّم على أثرها رئيس مجلس إدارة المصرف السابق **فتح الله زايد** استقالة معللة من منصبه وكشفت مصادر مصرفية مطلعة أن أسباب الأزمة تعود إلى خلافات حادة داخل مجلس إدارة المصرف حول سياسات التشغيل والتوظيف، بالإضافة إلى ملف القروض المتعثرة والمخصصات خصوصاً في المشروعات العقارية التي يتملكها المصرف في منطقة المقطم في أطراف القاهرة، حيث أشارت المصادر إلى وجود أكثر من 200 مليون جنيه قروضاً متعثرة توقف أصحابها عن السداد للمصرف.

كما أكّدت المصادر أن **بدوي حسنين** الذي تولى مسؤولية المصرف مؤخراً تتضمن خطته ستراتيجية عمل جديدة تشمل تصفية محفظة القروض الرديئة وتنويع مخاطر الاستثمارات إلى جانب خطة شاملة لإعادة هيكلة القوى البشرية داخل البنك والاعتماد المتزايد على التكنولوجيا وإدخال خدمات جديدة وتوسيع قاعدة العملاء وهي الستراتيجية التي سيعمل بنك القاهرة - صاحب قرار اختيار رئيس مجلس إدارة المصرف الإسلامي - على دعمها حتى يخرج المصرف من أزمته قبل طرحه رسمياً للبيع. ■



محمد فريد خميس



محمد بهي الدين الحفناوي

مصر: السياسة تعيق خصخصة شركات التجارة الداخلية

مجموعة محلية صاحبة الحظ الأوفر

القاهرة – محمود عبد العظيم

بدأ منذ أيام قليلة "ملف" خصخصة شركات التجارة الداخلية في مصر يأخذ منحى سياسياً إلى حدّ كبير بعد أن زادت نبرة الأصوات المعارضة لخصخصة هذه الشركات.

هذه الصبغة السياسية لقضية إقتصادية لعبت دوراً محورياً في دخول برنامج خصخصة هذه الشركات في دوامة تأجيل الطرح أكثر من مرّة ثم إنسحاب عدد من المستثمرين من الصفقة وإضطرار الشركة القابضة للتجارة الدولية والقطن التي تملك 100 في المئة من أسهم هذه الشركات لتمديد فترة تلقي عروض الشراء أكثر من مرة وآخرها تمديد الموعد حتى 25 أيار/مايو الماضي رغم أن إعلان الطرح حدد موعداً قبل ذلك في 15 نيسان/إبريل الماضي.

كما أن عزوف المستثمرين المحليين بل والأجانب عن دخول "ماراتون" هذه الصفقة ساهم في تعقيد الموقف لدى وزارة قطاع الأعمال العام حيث بدا أن هناك تشابكاً في الخيوط السياسية والاقتصادية في هذا الملف الشائك.

انسحاب الخرافي

منذ أن قرّرت الحكومة المصرية طرح شركات التجارة الداخلية للبيع والتي تضم 5 شركات هي: (عمر أفندي – صيدناوي – بنزايون – شركة بيع المصنوعات المصرية – بيوت الأزياء الحديثة) وأصوات معارضة تحذر من بيع هذه الشركات.

التحذير يستند إلى مبررات عدّة أبرزها مخاوف البعض من وقوع هذه الشركات في قبضة مؤسسات أجنبية إحتكارية وأن هذه المؤسسات في حال سيطرتها على الشركات المصرية، ستعمل على ضرب المنتجات المحلية خصوصاً وأن هذه الشركات تمثل نافذة عرض رئيسية لتصريف المنتجات المحلّية، كما أن وقوع الشركات في أيدٍ أجنبية سيسهم في رفع أسعار السلع المعروضة بها سعياً وراء تحقيق هامش ربح مناسب من وجهة نظر الملاك الجدد وبالتالي سيؤدي ذلك إلى حرمان الطبقة المتوسطة المصرية التي إرتبطت تاريخياً بهذه الشركات للحصول على إحتياجاتها بأسعار ملائمة من الإستمرار في الإعتماد على هذه الشركات للحصول على مشترياتها.

جانب آخر من القضية يطرحه المعارضون للبيع وهو أن الشركات الصناعية المحلية التي تبيع بعضاً من منتجاتها عبر فروع هذه الشركات ستكون مهدّدة بالإفلاس وأن العمال في هذه الشركات مهددون بالتسريح ما سيزيد من الأعباء الإجتماعية والإقتصادية لمشكلة البطالة.

ويبدو أن هذه المبررات لقيت قبولاً لدى دوائر صنع القرار المتعلّق ببرنامج الخصخصة في مصر ومثّلت ضغطاً معنوياً على الشركات المتقدّمة للشراء وكان معظمها أجنبياً في المرحلة الأولى لطرح الشركات، ما نتج عنه إنسحاب الكثيرين.

ففي مرحلة طرح الشركات لأول مرّة في مطلع العام الماضي 2000 كانت هناك مجموعات رئيسية تتنافس على الشراء وهي الشركة المصرية الكويتية القابضة – الذراع الإستثمارية لمجموعة الخرافي الكويتية في مصر – ويمثلها رجل الأعمال **معتز الألفي** الذي نجح في تقديم عرض شراء تحت مظلّة شركة جنوب افريقية تسمى "شوب رايت" وهي شركة إتهمها البعض بأنها شركة يهودية وذات إرتباطات غربية، كما تقدّم تحالف مصري يضمّ عدداً من كبار رجال الأعمال أبرزهم **محمد فريد خميس، أحمد بهجت ومحمد جنيدي** عبر كونسورتيوم مالي لشراء هذه الشركات خصوصاً شركة عمر أفندي بمبلغ 500 مليون جنيه.

تقدّمت أيضاً إلى هذا السباق إحدى المجموعات التجارية الدولية التي تتخذ من دبي في دولة الإمارات العربية المتحدة مقراً لها بعرض آخر للشراء إلى جانب عروض متفرقة من مستثمرين محليين.

كل هذه العروض لم تنجح في أن تظفر بهذه الشركات لأسباب عدّة منها إنخفاض أسعار الشراء المقدّمة عن أسعار التقييم التي إعتمدتها الحكومة بفارق بلغ في بعض الأحيان أكثر من 100 مليون جنيه في حالة شركة عمر أفندي وهو ما أدى إلى رفض معظم العروض إلى جانب الضغوط المعنوية للأصوات المعارضة للخصخصة.

بعد مرور أكثر من عام عادت الحكومة إلى طرح هذه الشركات من جديد بعد أن قررت فصل قيمة الأراضي والعقارات التي تملكها هذه الشركات عن القيمة البيعية لخفض سعر التقييم وتأجير هذه الأراضي والعقارات لمدد زمنية طويلة تبلغ 49 عاماً بأسعار رمزية خصوصاً وأن هذه العقارات تقع في أماكن مرتفعة الثمن إلى جانب تميّزها جغرافياً ومعمارياً.

ورغم كل هذه الإغراءات فإن أحداً لم يتقدّم للشراء بإستثناء مستثمر سعودي متوسط الحجم ومستثمر مصري إتّسم عرضه بعدم الجدية حيث لم يقدّم ضمن أوراق العرض خطاب ضمان من أحد البنوك كما تشترط الشركة القابضة.

أيضاً عادت أصوات المعارضين ترتفع مرة أخرى برفض بيع هذه الشركات لأي مستثمر أجنبي وضرورة بيعها لمستثمرين محليين أو طرح أسهمها للبيع في بورصة القاهرة للأوراق المالية.

بنك لبنان والمهجر يعزز، للسنة الـ ٢٠، مركزه «أكبر مصرف في لبنان»

أعمال عام ٢٠٠٠
الأرباح ٧٨،٤٦ مليون دولار
والودائع تخطّت الـ ٥ مليار دولار

إرتفاع الموجودات بنسبة ١٤٪ لتبلغ ٥،٧٩ مليار دولار أميركي.

إزدياد الودائع بنسبة ١٥،٧٪ لتبلغ ٥،٠١ مليار دولار أميركي.

نمو الارباح بمعدل ١١٪ لتبلغ ٧٨،٤٦ مليون دولار أميركي علماً:

- إن المصرف حافظ على معدل سيولة نقدية تزيد بصورة محسوسة عن ضعف النسبة المطلوبة من مصرف لبنان،
- إن المصرف توسّع في تكوين المؤونات الاحتياطية تحسّباً لانعكاسات الوضع الاقتصادي.

إرتفاع الاموال الرأسمالية بنسبة ١٤٪ لتبلغ ٤٠٤ مليون دولار أميركي*.

المحافظة على معدل ملاءة مرتفع جداً أي حوالي ٣ مرات المعدل الدولي وحوالي مرتين ونصف المعدل المطلوب في لبنان.

الانفراد في لبنان بأعلى تصنيف محلي(A⁻) لقوة ومتانة المصرف الذاتية:

وفقاً للنشرة الاخيرة المؤرخة في ٢٠٠٠/١٢/٣١ الصادرة عن مؤسسة كابيتال انتاليجنس المختصّة بتقييم المصارف في الشرق الاوسط.

* منها ٧٥ مليون دولار أميركي سندات دين مرؤوسة، المعتبرة دولياً بحكم رأس المال.



راحة البال

إتحاد منتجين

محمد بهي الدين الحفناوي رئيس مجلس الإدارة والعضو المنتدب لشركة عمر أفندي.. التي تمثل إغراءً كبيراً للمستثمرين بإعتبارها الأكبر حجماً والأفضل ربحية بين شركات التجارة الداخلية (أرباحها 21 مليون جنيه من العام المالي الماضي) قال لـ"الاقتصاد والأعمال" أن مخاوف البعض من وقوع هذه الشركات في قبضة أيدٍ أجنبية إحتكارية تعدّ مخاوف مشروعة خصوصاً أن التراث الثقافي المصري في علاقته بالأجانب لا يحمل ذكريات طيبة خصوصاً وأن معظم هذه الشركات كانت مملوكة قبل تأميمها في الستينات من القرن الماضي لأجانب مقيمين في مصر مثل عائلات **صيدناوي وريفولي**.

وأضاف أن المشكلات التي تعاني منها معظم هذه الشركات تشمل تضخم حجم العمالة وإنخفاض المبيعات والربحية إلى جانب أعباء السحب على المكشوف لتمويل المشتريات، يؤدي إلى تخوّف المستثمر سواء كان أجنبياً أو محلياً من التقدّم للشراء وبالتالي فإن الطرح في البورصة يظلّ هو الأكثر قبولاً وواقعية خصوصاً لدى الشركات التي تحقق ربحية جيدة لا تقلّ عن 10 في المئة من قيمة السهم وهو الشرط الأساسي لطرح الشركات في البورصة.

على هذه الخلفية يجري حالياً تكوين إتحاد من المستثمرين المنتجين أصحاب الشركات التي تعرض منتجاتها من منافذ فروع شركات التجارة الداخلية ويبلغ عددهم أكثر من 150 مستثمراً من الحجم المتوسط الذي يعمل كل منهم في نحو 100 مليون جنيه بهدف التقدّم بعرض لشراء هذه الشركات. هذا الإتحاد الذي يتزعمه رجل الأعمال **محمد فريد خميس** رئيس إتحاد الصناعات السابق أبلغ كل من د. **عاطف عبيد** رئيس الوزراء ود. **مختار خطاب** وزير قطاع الأعمال العام عبر مذكرة رسمية برغبته في شراء الشركات المطروحة.

المذكّرة رصدت عدداً من الدوافع وراء تكوين وإنشاء هذا الإتحاد الجديد من بينها الحفاظ على فرص العمالة في الشركات المملوكة لأعضاء الاتحاد الجديد وكذلك فرص إستمرار هذه الشركات في الإنتاج حيث تضمن منافذ توزيع جيدة إلى جانب الحفاظ على فرص العمالة القائمة في شركات التجارة الداخلية نفسها، بالإضافة إلى إستمرار تقديم هذه الشركات المنتجات والسلع لشرائح الطبقة المتوسطة المصرية بأسعار تناسب قدراتها الإقتصادية.

هذه المبررات دفعت قوى داخل الحكومة وبين أوساط الرأي العام لتأييد عرض إتحاد المنتجين المصريين وهو الأمر الذي يرجّح كفة نجاح الصفقة لحسابه، وبالتالي يمكن القول أن السياسة عادت لتطلّ برأسها من جديد في ملف خصخصة شركات التجارة الداخلية في مصر. ■

لماذا انسحبت إنرون من مشروع "دولفين"؟

بعد مضي شهرين على توقيع العقد النهائي مع شركة "قطر للبترول" للمضي في تنفيذ مشروعها لمد أنابيب الغاز إلى أبو ظبي ودبي، واجه مشروع دولفين التابع لمجموعة أوفست – الإمارات تطوراً ملفتاً يتمثل في انسحاب شركة إنرون (ENRON) الأميركية من المشروع الذي بقي مع شريك ستراتيجي واحد وهو شركة توتال – فينا – ألف الفرنسية (Total-Fina - Elf).

وقد طرحت تساؤلات حول الأسباب التي دفعت الشركة الأميركية إلى اتخاذ قرارها هذا، خصوصاً بعد إطلاق المشروع حتى ولو أنه ما زال في مراحله الأولى، وبعد طول انتظار. ويعتقد المسؤولون في مشروع دولفين علناً على الأقل، أن انسحاب الشركة يعود إلى عملية إعادة الهيكلة الإدارية الجارية فيها حالياً.

وأكدت مصادر "دولفين" أن شركات عالمية عدة تحاول التقدم بعروض لملء الفراغ الذي تركته "إنرون"، وأن قراراً سيتخذ في هذا الشأن قريباً، ورجحت أن يكون الشريك الجديد شركة أميركية أخرى.

وأكّدت مصادر مطّلعة أن علاقة إنرون بشركائها القطريين والفرنسيين على السواء لم تكن جيدة، وأنها عانت من مشاكل كثيرة معهم، خصوصاً وأن إنرون أخذت قرارات مفاجئة عدة للانسحاب من مشاريع عدة في مناطق أخرى في العالم.

لكن بعض المحللين أعربوا عن اعتقادهم أن "إنرون" تشكك جداً في جدوى المشروع وإمكانية نجاحه خصوصاً في ما يتعلق بعمليات التصريف وإيجاد الأسواق الثابتة للغاز المنتج. فلم تتمكن دولفين بعد من توقيع أية عقود بيع حقيقية مع الزبائن المحتملين، وتشكل هذه العقود خطوة أساسية وضرورية لمتابعة العمل على المشروع، غير أن ذلك لم يمنع مجموعة أوفست من الشروع في تحضير بنود "عقد اتفاق الهندسة حتى التطوير" (المتعلق بعمليات الانتاج ومد الأنابيب) مع الجانب القطري، ودراسة خلفياته التقنية بحيث يصبح ناجزاً في أيلول/ سبتمبر المقبل.

بهية الحريري في مؤتمر سيدات الأعمال

تشارك النائب **بهية الحريري** في مؤتمر سيدات الأعمال في العالم العربي الذي سيقام في لندن بين 6 و7 حزيران الجاري وستلقي كلمة الافتتاح. يهدف المؤتمر الذي ينظّم بدعم من الحكومة البريطانية إلى تعزيز العلاقات بين بريطانيا والعالم العربي وتشجيع التجارة بينهما. وستركز النائب **الحريري** في كلمتها على دور المرأة العربية في المجتمع والأهمية المتزايدة لدورها في التربية والعمل والتجارة.

ويُعقد المؤتمر للعام الخامس على التوالي وتحضره نحو 200 سيدة أعمال، ومن أبرز اللواتي تكلمن فيه، الأميرة **بسمة** والشيخة **حصة سعد الصباح** والشيخة **لبنى القاسمي**، إضافة إلى وزيرات بريطانيات.

وتحدّث السفير البريطاني في لبنان **ريتشارد كنشن** عن المؤتمر قائلاً: "يسرني قبول النائب **الحريري** الدعوة لإلقاء كلمة في المؤتمر، سيضيف حضورها بعداً لتعزيز العلاقات بين بريطانيا ولبنان".

بعيداً عن الأضواء
السعودية تفتح باب البحث في خصخصة المؤسسات العربية المشتركة

تدرس السلطات السعودية المختصة موضوع خصخصة عدد من شركات الإستثمار المشتركة التي كانت قد أقامتها مع بعض الدول العربية. وعلمت "الاقتصاد والأعمال" أن البحث يتناول في المرحلة الحالية ثلاث مؤسسات مشتركة إثنتان منها عبارة عن مشروعين مشتركين بين الحكومتين السعودية والمصرية ومشروع ثالث بين السعودية وتونس والمتمثّل بالشركة التونسية السعودية للاستثمار الإنمائي STUSID. والشركة الأخيرة كانت تأسست في مطلع الثمانينات كمشروع مملوك مناصفة بين الحكومتين السعودية والتونسية.

وعلم أن إبداء الحكومة السعودية رغبتها في بيع حصتها في الشركات المذكورة من القطاع الخاص حرّك اهتمام عدد من رجال الأعمال السعوديين بالموضوع والذين يأملون في الحصول على الحصة الحكومية بسعر "جيد". وعلم أن أحد أركان الغرف السعودية بدأ فعلاً السعي لتشكيل مجموعة تتولّى تقديم عرض لشراء الحصة الحكومية في المشاريع الثلاثة سواء مجتمعة أم في كل مشروع على حده.

وتقول أوساط سعودية مطّلعة ان هذه الشركات التي تأسست في مطلع الثمانينات كان لها دورها آنذاك لأن الحكومات كانت هي الطرف الأساسي في الإنفاق الاستثماري وكانت أقدر من القطاع الخاص على التفاوض في ما بينها والحصول على امتيازات وضمانات بشأن مساهماتها وشروط عمل الشركات المشتركة. أما الآن وبعد نحو عقدين من الزمن فقد تبدّلت الحال وقامت الحكومات نفسها في مصر وتونس بخصخصة عدد كبير من الشركات الحكومية، وأصبح النهج المفضل هو تحويل ملكية المؤسسات العامة الاقتصادية إلى القطاع الخاص وليس امتلاك الحكومات لهذه المؤسسات أو توليها لإدارتها. وقد أصبحت للقطاع الخاص فضلاً عن ذلك القوة المالية والخبرات الإدارية للقيام بذلك.

وقالت أوساط اقتصادية عربية مطّلعة أن الخطوة السعودية باتجاه خصخصة الحصة الحكومية قد تبدو محدودة في ثلاثة مشاريع إلا أنها تفتح لأول مرة باب البحث في أوضاع العديد من المؤسسات العربية المشتركة المملوكة من الحكومات سواء على شكل شركات ثنائية أم على شكل شركات تدخل فيها أكثر من حكومة عربية أو حتى على شكل شركات تتمثل فيها معظم الاقطار العربية. وإعادة النظر في ملكية الحكومات لهذه المؤسسات لا يستهدف التخلي عنها أو عن الإنجازات التي حقّقتها بل تعزيز الواقع الإداري لهذه المؤسسات وجعله أكثر شفافية فضلاً عن تحسين الأداء التجاري والمالي، مع العلم أن العديد من هذه المؤسسات لا يحقق عائداً تجارياً يمكن مقارنته بما تحققه مؤسسات الإستثمار والبنوك في القطاع الخاص.

ويضيف المصدر القول أن الشركات المعنية لم تؤسس كشركات تنمية بل كمؤسسات تجارية وهي بالتالي تخضع لقواعد الأداء نفسها، وبالتالي لا يوجد مبرر لعدم البحث في الفوائد التي قد تنجم من تحويل ملكية الحكومات فيها إلى قطاع الأعمال مع محافظة الحكومات على الأنظمة التي تعمل في ظلّها وتعطيها الحق في التحرك داخل أكثر من بلد عربي. ويضيف المصدر أن من الافضل عدم بيع حصة الحكومات من خلال طرحها في السوق لأن ذلك قد يبعثر المساهمات ويوقعنا في المشكلة نفسها، وبالتالي فإن الافضل لمجموعات أعمال متجانسة تتوفّر فيها الكفاءة والخبرة وتكون لها المصلحة الواضحة في إنهاض عمل هذه المؤسسات وتفعيل دورها الاستثماري.

ويضيف المصدر العربي المطّلع أن إحدى المسائل الأساسية في هذه المؤسسات هو أن قاعدة المساهمين المتمثّلة غالباً بوزارات المالية أو بعض المؤسسات أو الجهات الحكومية الأخرى يتناوب على تمثيلها عدد كبير من المسؤولين غير المتفرغين والذين قد ينتقلون إلى أعمال حكومية أخرى فيأتي أشخاص جدد ليست لهم خلفية المعلومات الكافية التي تمكنهم من متابعة أعمال الرقابة على الإدارة التنفيذية، علماً أن تعيين الإدارات في هذه الحال يتم أصلاً من قبل الحكومات المساهمة بينما يختلف الحال عندما يتمّ تعيين الإدارات من المساهمين الأفراد لأن قاعدة المساهمين في الشركات المساهمة الخاصة تمارس دوراً مهماً في الرقابة على أداء مجلس الإدارة والإدارة التنفيذية على السواء.

انطوان مسعد

مسعد: رئيس لعمليات "مان انفستمنت"

شركة "مان انفستمنت بروداكتس" عيّنت **انطوان مسعد** رئيساً لعملياتها في منطقتي الشرق الأوسط وآسيا.

و**مسعد** الذي سيكون مقرّ عمله في البحرين، يتمتع بخبرة كبيرة في الأسواق المالية الإقليمية والدولية، منها 12 عاماً مع الشركة. وقال: "سأعمل بشكل وثيق مع مجلس الادارة على تسريع أنشطة إنشاء الشركات المشتركة التي تساهم فيها "مان انفستمنت بروداكتس" وعلى فتح مكاتب جديدة واجتذاب المزيد من الكفاءات والقدرات لتحسين خدمة العملاء في كلا المنطقتين.

الناهض رئيساً لغرفة الكويت

اختار مجلس ادارة غرفة تجارة وصناعة الكويت **سعد الناهض** رئيساً للغرفة خلفاً للرئيس السابق المرحوم **عبد الرزاق خالد الزيد الخالد** الذي وافته المنية.

وكان **سعد علي الناهض** يشغل منصب النائب الثاني للرئيس قبل اختياره رئيساً.

وفي كلمة أمام الجمعية العمومية للغرفة شدّد **الناهض** على دور أساسي للقطاع الخاص وعلى أهمية "صياغة خطاب اقتصادي جديد لتتوجه به الغرفة إلى الحكومة ومجلس الأمه والمواطن".



هل يمكن لثلاجتك طلب المواد الغذائية من السوبر ماركت؟



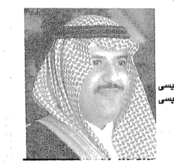
وليد الجفالي

البنك السعودي الأمريكي
الجفالي رئيساً بالإنابة
والعيسى نائباً للعضو المنتدب

شهد البنك السعودي الأمريكي مؤخراً تطورين مهمين، تمثل الأول بتعيين **وليد الجفالي** رئيساً لمجلس الإدارة بالإنابة. وجاءت هذه الخطوة نتيجة الحالة الصحية لرئيس مجلس إدارة البنك الحالي الشيخ **عبد العزيز القصيبي** التي أصبحت تحول دون القيام بمهمامه كالمعتاد.

ويعتقد أن تعيين **الجفالي**، وهو عضو مجلس إدارة وأحد المساهمين الرئيسيين في البنك، ليس إلا مقدمة لتثبيته كرئيس أصيل في فترة لاحقة، وهو ما يعتبر مؤشراً إيجابياً للبنك نظراً لما يتمتع به **الجفالي** من رصيد شخصي ومعنوي مميز ولما لمجموعة الجفالي التي ينتمي إليها من موقع مؤثر في السوق السعودية. كما أن اختيار **الجفالي** لهذا الموقع يوفّر للبنك الثقل الشخصي والمؤسساتي نفسه الذي يتمتع به القصيبي الذي ينتمي إلى أحد أكبر المجموعات التجارية في المملكة.

أما التطوّر الثاني، فكان في ترقية **عيسى العيسى** ليصبح نائباً للعضو المنتدب وكان



عيسى العيسى

العيسى مديراً عاماً لخدمات التجزئة والإستثمار لفترة طويلة وشغل قبلها مناصب أساسية عديدة خلال عقدين من الزمن. ولعب **العيسى** دوراً بارزاً في تطوير ستراتيجية البنك وخدماته وحضوره في السوق خصوصاً في قطاع التجزئة الذي يشكّل أحد الركائز الأساسية في أعمال البنك.

ومع التقليد المتبع في تعيين عضو منتدب جديد (يمثل سيتي بنك) كل 3 إلى 4 أعوام، يوفّر **العيسى** عنصراً مهماً للاستمرارية في إدارة البنك.



د. محمد سعيد النابلسي

شركة الثقة للإستثمارات الأردنية

بلغت الايرادات الصافية لشركة الثقة للإستثمارات الأردنية في نهاية العام 2000 نحو 1,54 مليون دينار وبلغ الربح الصافي قبل الإطفاءات والمخصصات نحو 588,4 ألف دينار، أما مجموعة الميزانية فوصل إلى 18,4 مليوناً وحقوق المساهمين إلى 15,4 مليوناً.

وقال رئيس مجلس الإدارة **د.محمد سعيد النابلسي**:

إن مجلس الإدارة أقرّ خطة للأعمال خلال العام 2001 تكفل العودة إلى تحقيق الربح المجزي للمساهمين مشيراً إلى أنه في مقدمة التدابير المؤمل تحقيقها العمل على زيادة الموارد الإجمالية للشركة بنسبة تراوح بين 75 إلى 100 في المئة أي محاولة مضاعفتها عمّا كانت عليه في نهاية العام 2000 والرجوع إلى المستوى الذي حققته في نهاية 99 على الأقل، مشيراً إلى أن ذلك سيتم بزيادة إيرادات الاتعاب الإستشارية وإيرادات الموجودات والمحافظ الإستثمارية وإيرادات المتاجرة وعوائد الاستثمار في السهم والأوراق المالية ذات الدخل الثابت والعمل على ضغط نفقات الشركة والعودة بالأرباح الصافية للعام الحالي كخطوة أولى في الخطة الخمسية نحو مستوى لا يقل عن 7 – 8 في المئة كعائد صاف على رأس المال المدفوع.

وأوضح **د. النابلسي** أن رقم الخسارة المحاسبية البالغة 264 ألف دينار سيخفض هذا الرقم بعد دمجه مع حسابات الأرباح غير الموزعة إلى (164,9) ألف دينار حيث أن هذه خسارة ظاهرية فقط وليست فعلية.

وهو عزا التراجع نتيجة لتأثير انتكاسة السوق المالية الأردنية والأسواق العربية بشكل عام.

رئيس الاتحاد الأردني لشركات التأمين



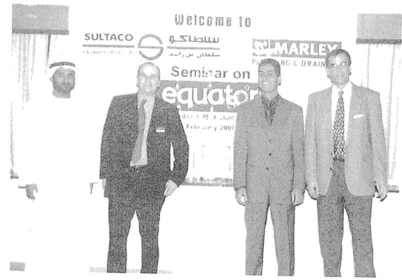
الهيئة العامة للإتحاد

تمّ إنتخاب **غالب عبد اللطيف أبو قورة** بالإجماع رئيساً لمجلس إدارة الاتحاد الأردني لشركات التأمين.

كما انتخبت الجمعية العمومية لعضوية المجلس السادة:

أحمد حسين خليل (تمت تسميته نائباً للرئيس)، **أحمد محمد صباغ، نزيه كامل عازر، عصام محمد عبد الخالق.**





ندوة حول نظام PEX لوصلات الأنابيب الصحية في دبي

كان نظام PEX للوصلات المتطوّرة للأنابيب الصحية محور الندوة التي أقامتها شركة سلطان بن راشد (سلطاكو) وشركة Marley الإنكليزية لصناعة الأنابيب الصحية، وهي واحدة من أبرز الشركات العاملة في هذا القطاع على الصعيد العالمي.

أُقيمت الندوة في فندق البستان روتانا وتكلّم فيها كل من مدير التصدير والمدير الفني في "مارلي" وشرحا بإسهاب أهمية هذا النظام الجديد والإنجازات التي حققتها الشركة في هذه الصناعة.

بدوره قال **نظام عبد الباقي** نائب المدير العام في "سلطاكو" (هي الممثلة لـ"مارلي" في الامارات بأن شركة "مارلي" أدخلت إضافات مهمة وكثيرة على هذه الصناعة وحتى أصبحت واحدة من رموزها على المستوى العالمي. وأشاد بالعلاقة القائمة بين "مارلي" و"سلطاكو" والتي تمتد لأكثر من ربع قرن والتي ترقى إلى مستوى الشراكة.

يُذكر أن ندوة مماثلة أُقيمت في أبو ظبي حول الموضوع نفسه.

دبي: الفرع الجديد لـ "فوشار"

إكتسى المعرض الجديد لـ"فوشار" الذي تمّ افتتاحه في دبي حلّة جديدة متمثلة بمجموعة التصاميم الحديثة كلياً.

وقالت مسؤولة العلاقات العامة **فاي بدرو** "يعبر شعارنا عن الجودة التي طالما عملنا للوصول اليها في "فوشار" وتنعكس هذه الروح على مجموعة منتجاتنا من المفروشات والإكسسوارات الجديدة التي تحمل في طيّاتها كل المعاني التقليدية والمعاصرة والحداثة وتتمثّل في تشكيلة جديدة تماماً من التصاميم والمواد التصنيعية التي تستقطب المولعين بالحداثة...



محمد عبد الفتاح المصري

رئيس غرفة بور سعيد

قال وكيل الاتحاد العام للغرف التجارية المصرية ورئيس غرفة تجارة بور سعيد **محمد عبد الفتاح المصري**، بأن الحكومة المصرية تسعى حاليا إلى تنشيط حركة الاسواق من خلال ضخ النقود لتسديد مديونيتها اضافة إلى زيادة الرواتب والاجور بنسبة 10 في المئة بغية زيادة الاستهلاك المحلي.

وتحدّث المصري، الذي كان رافق رئيس الحكومة المصرية **د. عاطف عبيد** في جولة عربية شملت كلاً من الامارات العربية والسعودية والكويت عن مساع حثيثة لخلق كيان عربي مالي قادر على تمويل المشروعات الكبيرة طويلة الأجل أو المساهمة في حصة من رؤوس أموالها. وقال ان هناك جهوداً تبذل في سبيل تنمية وتطوير التبادل التجاري وتشجيع الاستثمارات مع هذه الدول، فاتحاد الغرف المصرية يهتم في الوقت الحالي بتفعيل التبادل التجاري بين مصر ومختلف الدول العربية من خلال تنمية الصادرات المصرية إلى هذه الدول وبالمقابل إعطاء الأولوية لهذه الدول من ناحية الواردات.

وكان المصري طرح خلال نقاشات اللجنة التنفيذية للاتحاد العام لغرف التجارة العربية موضوع أهمية توحيد المواصفات القياسية بين الدول العربية لتأمين انسياب أسهل للسلع والمنتجات الصناعية والزراعية بينها. وعن مشروع إقامة منطقة التجارة العربية الحرة أشار المصري إلى احتمال انعقاد مؤتمر قمة اقتصادي في القاهرة في تشرين الثاني/ نوفمبر المقبل من أجل الإسراع في تنفيذ هذا المشروع.

وسام الكوكب لمحافظ البنك المركزي الأردني

قلّد العاهل الأردني الملك **عبد الله الثاني** وسام الكوكب من الدرجة الأولى لمحافظ البنك المركزي **أميه طوقان** تعزيزاً لخدماته.

وقد منح **طوقان** الذي شغل مركز سفير الأردن في بروكسل لقب "معالي" الذي يخصّص عادة للسفراء.

هل يعاد فتح خط "التابلاين"؟

ذكرت مصادر أردنية أن المملكة العربية السعودية، أبلغت عمان إستعدادها لفتح أنبوب التابلاين لإمداد الأردن بكل ما يحتاجه من نفط في حال نفّذ العراق تهديداته بوقف تصدير النفط إذا أقرّت العقوبات الذكية.

يُذكر أن المملكة الهاشمية تعتمد كلياً على النفط العراقي ومشتقاته، وأن الأردن سيكون الخاسر الأكبر إذا نفذت بغداد تهديداتها.

وذكرت معلومات رسمية نشرت قبل نحو عام أن خط أنابيب التابلاين هو في حالة جيدة ويمكن تشغيله في طاقة لا تقل عن 75 في المئة من طاقته القصوى.

السعودية: تلزيم إنشاء 450 ألف خط

وقّعت شركة الإتصالات السعودية عقداً مع كل من شركات لوسنت الأميركية وسيمنس الألمانية و Huawie الصينية، تمّ بموجبه تلزيم هذه الشركات الثلاث بإنشاء 450 ألف خط هاتفي بإستثمار تجاوز حجمه الـ 400 مليون دولار أميركي.

كانت الحصة الأكبر لشركة لوسنت الأميركية (250 ألف خط). وتتفاوض شركة الإتصالات السعودية حالياً مع شركات عدّة لإنشاء نحو مليون خط هاتفي جديد، عرف منها: لوسنت الأميركية ونوكيا السويدية.



الملك عبد الله يتوسط الحضور

عبد الله الثاني يطلق العقبة منطقة إقتصادية خاصة

رعى العاهل الأردني الملك **عبد الله الثاني** والملكة **رانيا العبد الله** رسمياً حفل إطلاق العقبة كمنطقة إقتصادية خاصة، وذلك بمشاركة نخبة من رجال الأعمال العرب والدوليين. فقد إفتتح الملك مؤتمر العقبة الاقتصادي الدولي بحضور 200 شخصية عربية وأجنبية من رجال الأعمال والديبلوماسيين والمسؤولين الأردنيين، إضافة إلى 177 شخصية اقتصادية أردنية.

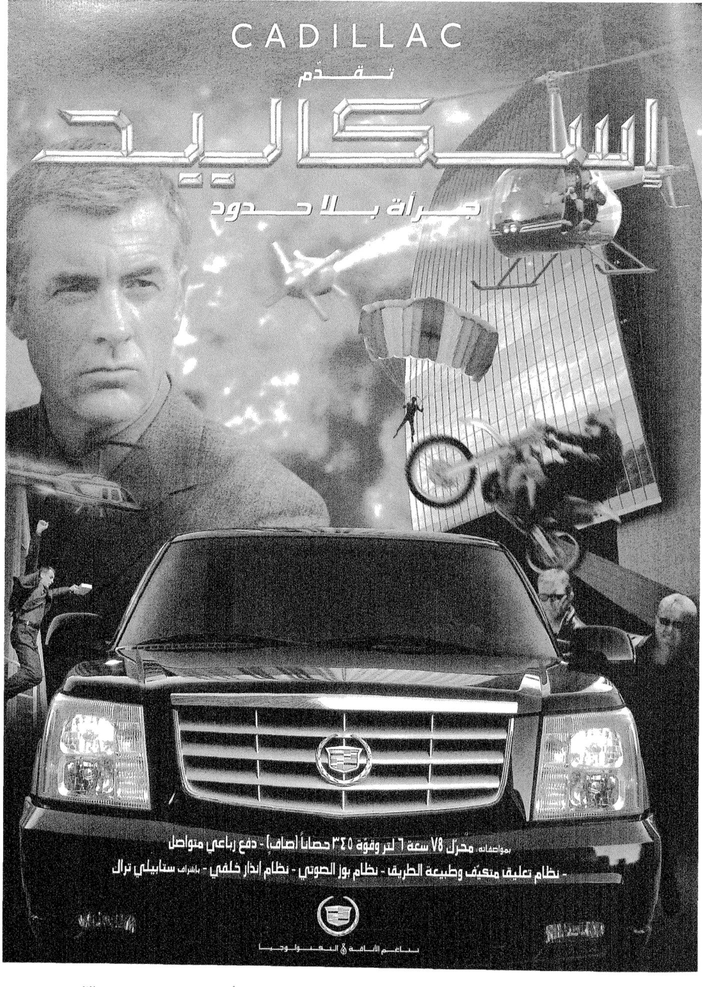
ووضع الملك حجر الأساس لمشروع الخليج تالابية الذي ينفذه مستثمرون أردنيون وعرب بكلفة تتجاوز 300 مليون دولار. ويهدف المشروع الكلي للعقبة إلى جعلها مركزاً إقليمياً عن طريق جذب استثمارات تبلغ 6 مليارات دولار بحلول العام 2020، كما تمّ إنشاء شركة عقبة – انك برأس مال أولي يصل إلى 200 مليون دولار، كما يعمل الآن نحو 500 شركة منذ شهر شباط/فبراير الماضي.

وكان على رأس المشاركين في الاحتفال ولي عهد البحرين الأمير **سلمان بن حمد** ووزير الإعلام والثقافة الإماراتي الشيخ **عبد الله بن زايد آل نهيان** والأمير السعودي **عبد العزيز بن عبد الله بن عبد العزيز**، وشاركت أيضاً شخصيات قطرية، مصرية، ليبية، سودانية، مغربية، موريتانية وفرنسية وبريطانية وأميركية ويونانية و تركية وسويدية. وتواجد في الاحتفال ممثلون لشركات عالمية مثل مايكروسوفت و إنتل شيل و ميريل لينش ومايرسك.

"سابك" عقد مع شركة كورية

وقعت شركة "سابك" مع شركة "هيوفز" الكورية عقداً لمدة ثلاث سنوات لتزويد الأخيرة بنحو 200 ألف طن سنوياً من مادة غليكول الايثيلين الأحادي. وتمّ توقيع العقد في مدينة سيؤول الكورية، وتعدّ "هيوفز" من أكبر الشركات المنتجة للبوليستر في آسيا.

وكانت بدأت شركة "ينبع" السعودية للبتروكيماويات التابعة لـ "سابك" الإنتاج التجاري في مجمعها الجديد "ينبت الثاني" الذي يشتمل على مصنع لتكسير الايثيلين بطاقة إنتاج سنوية 800 ألف طن متري، وثلاثة مصانع ذات مستوى عالمي لإنتاج غليكول الإيثيلين والبولي ايثيلين والبولي بروبيلين.


CADILLAC
تقدّم
إسكاليد
جرأة بلا حدود
بمواصفاته: محرّك V8 سعة ٦ لتر وقوة ٣٤٥ حصاناً (صاف) - دفع رباعي متواصل
- نظام تعليق متكيّف وطبيعة الطريق - نظام بوز الصوتي - نظام انذار خلفي - بإشراف ستابيلي ترال
تناغم الأناقة و التكنولوجيا

الأمير
الوليد
بن طلال

الوليد بن طلال:
مليار ريال للبرامج الخيرية

أعلن الأمير الوليد بن طلال عبد **العزيز آل سعود** رئيس مجلس إدارة شركة المملكة القابضة، خلال مؤتمر صحفي، عن إنشاء صندوق المملكة الخيري بمبلغ مليار ريال يعني بالبرامج الإسلامية، الخيرية والإجتماعية، وذلك بمعدل مائتي مليون ريال سنوياً، سيتم صرفها خلال الأعوام الخمسة المقبلة إبتداءً من العام الحالي.

تشمل قائمة النشاطات التي تنال دعم الصندوق الجمعيات التنموية الحكومية، الجمعيات الخيرية، المشاريع العامة، المساجد، الأسر السعودية المحتاجة، برنامج رعاية المرضى والمعوقين، برنامج المساعدات الخاصة والطوارئ، وبرنامج دعم المشاريع الخيرية خارج المملكة.

معاصر الغرير للزيوت
من الأكبر في العالم

الشيخ محمد بن راشد آل مكتوم يتسلم هدية من عبدالله أحمد الغرير

تمّ مؤخراً وضع حجر الأساس لمشروع معاصر الغرير للزيوت في المنطقة الحرة لجبل علي في دبي، وتقدر كلفته بـ 45 مليون دولار أميركي.

يقع المشروع على مساحة 40 ألف متر مربع وهو يشكّل نقلة نوعية في صناعة زيوت الطعام وغيرها في المنطقة لما يتمتع به من طاقة إنتاجية عالية وأحدث أنواع التكنولوجيا من معدات وتجهيزات.

ومن المتوقع افتتاح المصنع الذي يُعتبر من الأكبر في العالم خلال آب/ أغسطس 2002. وقال مدير عام معاصر الغرير للزيوت **عيسى الغرير** أن المصنع ينضم إلى مجموع مصانع الأطعمة الحديثة التابعة لمجموعة عبدالله الغرير في دبي وجبل علي.

بريتيش ايرويز:
الأربــاح
نصف مليـار دولار

بلغت أرباح بريتيش ايرويز خلال العام المالي المنتهي في 31 آذار/ مارس الماضي 380 مليون جنيه (547 مليون دولار) في مقابل 84 مليون جنيه للعام السابق.

وأعلنت الشركة أن نسبة المداخيل إلى الراكب (الراكب في كل كيلومتر) ارتفعت 7،7 في المئة، وهي أعلى نسبة تسجّلها الشركة منذ خصخصتها قبل 14 عاماً، أما الأسهم فارتفعت بمقدار 21،5 بنساً.

على صعيد آخر تمّ اختيار مصمم الأزياء البريطاني **جوليان ماكدونالد** لتصميم الزيّ الجديد لمضيفات بريتيش ايرويز، وهو مصمم مشهور ارتدت ازياءه سيدات شهيرات أمثال الممثلة **اليزابيث هارلي ونيكول كيدمان**.

وكانت الشركة بدأت منذ آب/أغسطس الماضي اجراء استفتاء شامل بين موظفيها والعاملين فيها لاستطلاع رأيهم في الزي الجديد الذي سيتم إعتماده اواخر العام المقبل.

مدير التسويق **مارتن جورج** قال: "الزيّ الذي ترتديه مضيفاتنا هو من رموز الشركة الأساسية ومن المهم جداً أن يرتدينه بفخر...".

انستنكو:
ورشات عمل
حول الخدمات الإلكترونية

تعتبر انستنكو المساهمة Instingo AG واحدة من الشركات المهمة في مجال الاستثمارات والخدمات الإلكترونية، ومن بين أنشطتها تنظيم المؤتمرات والندوات التي تتناول التقنيات العصرية وخدماتها.

وفي هذا الإطار ستشارك في إقامة الملتقى الاقتصادي العربي الألماني الذي سيُعقد في 21 و22 حزيران/يونيو الجاري في العاصمة الألمانية برلين. وسيكون محور اهتمامها تنظيم ورشات العمل التي تتناول أنظمة التشبيك والأمان والخدمات البنكية والحكومات والتجارة الإلكترونية. وسيكون التعامل عبر الإنترنت وموديلات التسويق والترويج الإلكترونية ومواقع الاستعلامات والتعليم عن بعد من بين أهم المواضيع التي ستعالج.

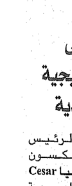
يذكر أن انستنكو من المؤسسات التي تمارس أنشطتها بشكل أساسي في ألمانيا والبلدان العربية انطلاقاً من برلين. ويهمها بشكل أساسي أن تقوم بلعب دور جسر إلكتروني Digital Bridge بين العرب وأوروبا. وفي هذا الإطار تحرص على اختيار المشاريع التي تساهم في نقل الخبرات والتقنيات الألمانية والغربية إلى هذه البلدان بغية المساهمة في استغلال فرص الاستثمار وتأهيل العنصر البشري وخصوصاً في صفوف الشباب العرب.

إريكسون: التأكيد على الأهمية الستراتيجية للسوق السعودية

جاءت زيارة نائب الرئيس التنفيذي لشركة اريكسون للاتصالات سيزار افينيا Cesar Avenia، للمملكة العربية السعودية مؤخراً، عقب الإعلان الذي تمّ عن توقيع مذكرة التفاهم مع شركة سوني لدمج أعمال الأجهزة الجوالة لكلتا الشركتين في شركة تضامنية واحدة مملوكة للطرفين، فرصة لعرض توجهات شركته العالمية، ورؤيته للسوق السعودية وأهميتها في ستراتيجية إريكسون. فبعد أن أكملت إريكسون وسلمت مشروع 1،1 مليون خط جوال جي إس أم GSM لشركة الإتصالات السعودية، تقوم بناءً على اتفاقية ذلك البرنامج، بتدريب نحو 280 مهندساً وفنياً وموظفاً سعودياً في مراكز التدريب الخاصة بـ اريكسون في مدينة الرياض، على تقنية جي إس إم والتعامل معها وتشغيلها، ليلتحقوا في وقت لاحق من هذا العام بصناعة الإتصالات كمحترفين، وخبراء ومهنيين، يشاركون في توسعة وتطوير شبكة الاتصالات في المستقبل.

وأشار افينيا إلى أن مهمة إريكسون في السوق السعودية هي توفير تقنية الحلول، ومساعدة العملاء في بناء وتشغيل شبكة اتصالات من الدرجة العالمية، ممّا يحتم أهمية تدريب مواطنين سعوديين يمكنهم أن يتطوروا وينموا مع الشركة، علماً أن عدد العاملين في شركة إريكسون في السوق السعودية يصل إلى نحو 600 موظف.

وعرّف افينيا إريكسون على أنها رائدة موردي معدات الإتصالات على مستوى العالم، ويعمل لديها نحو 100 ألف خبير، متواجدين في أكثر من 140 دولة. وكان لها دور رائد في تطوير شبكات الاتصالات عبر الابتكارات التقنية والتسويق الناجح ومشاريع التنفيذ الفعّالة.





الوزير أسعد مصطفى يقصّ الشريط.

سورية: أول شركة مساهمة لإنتاج السمون والزيوت النباتية

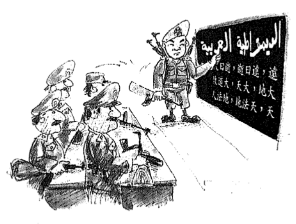
شهدت محافظة حماه السورية تدشين أول وأكبر شركة مساهمة يمتلكها القطاع الخاص السوري والعربي مخصصة لتصنيع وانتاج السمون والزيوت النباتية وهي الشركة الأهلية للزيوت النباتية التي يبلغ رأسمالها مليار ونصف المليار ليرة (نحو 30 مليون دولار) وتبلغ طاقتها الانتاجية التصميمية 30 ألف طن من السمون النباتية و10 آلاف طن من الزيوت النباتية. وحضر افتتاح المصنع **أسعد مصطفى** وزير الزراعة السوري ود.**محمد سعيد عقيل** محافظ حماه وعدد من المسؤولين ورجال الأعمال والمساهمين في الشركة.

يتوزع رأس مال هذه الشركة على 6 ملايين سهم 30 في المئة منها للهيئة العربية للاستثمار والانماء الزراعي التي تتخذ من الخرطوم مقراً لها في ما تعود باقي الحصص الى غرفة تجارة وصناعة حماه واتحاد غرف الزراعة السورية ونقابة المهندسين الزراعيين وغرفة الزراعة في حماه ونحو 4 آلاف مساهم آخر. وقد نفذت عمليات توريد وتركيب وتشغيل مصنع الشركة الأهلية شركة ديسمنت البلجيكية وفق عقد بلغت قيمته 23 مليون دولار.

وأوضح **عزت الحبّال** رئيس مجلس ادارة الشركة الأهلية لـ "الاقتصاد والأعمال" أن الانتاج في المرحلة الأولى من تشغيل المصنع سيبلغ 80 في المئة من اجمالي الطاقة التصميمية على أن يتم بلوغ كامل الطاقة التصميمية في المرحلة الثانية وعندها تستطيع الشركة سدّ 33 في المئة من اجمالي حاجة السوق السورية والبالغة حالياً 110 آلاف طن سموناً وزيوتاً نباتية. وأضاف **الحبّال** أن الشركة الأهلية باشرت مؤخراً في التعاقد مع شركة عالمية لتنفيذ خطوط انتاجية اضافية وجديدة بحيث يمكن زيادة اجمالي الطاقة الانتاجية ليصل الى 70 الف طن سمون وزيوت بحيث تستطيع الشركة تلبية بعض الطلبات الخارجية خصوصاً الواردة من السوقين اللبنانية والعراقية.

يذكر انه كان من المخطط أن يتم تدشين مصنع الشركة الأهلية في ربيع العام المنصرم 2000 غير أن شركة ديسمنت لم تلتزم باستكمال كامل شروط العقد المبرم، الأمر الذي أوقع خسائر بالشركة قبل تشغيل مصنعها وهدّد بتوقف العمل بهذه الشركة التي تعتبر واحدة من أهم الشركات المساهمة التي أقيمت في ظلّ قانون تشجيع الاستثمار السوري رقم 10. غير أن تدخل السفارة البلجيكية من جهة والمفاوضات بين ديسمنت والأهلية من جهة أخرى دفع بالأمور بالاتجاه الصحيح بعيداً عن القضاء والمحاكم والتزمت ديسمنت بالاسراع في تنفيذ ما تبقى من المصنع وانجازه بالكامل في موعده الجديد خلال ربيع العام الجاري، وقد علمت "الاقتصاد والاعمال" أن مشروع رفع الطاقة الانتاجية لمصنع الشركة الى 70 ألف طن سيتم من خلال شركة هي غير شركة ديسمنت المنفذة لأصل المعمل.

العرب والعولمة .. والنهج الصيني



الغالبية الكبرى من التحالفات العربية الحاكمة تحاول حلّ المعضلة التالية: كيف يمكن الإذعان لقياد العولمة الاقتصادية من دون الحاجة للإذعان في الوقت نفسه للعولمة السياسية، أي للقبول ببساطة بصيغة ما مهما كانت ملطفة أو معدلة أو "معرّبة" من الديمقراطية السياسية؟ وقد زادت الحاجة إلى حل لهذه المعضلة في العقد الأخير بعد انهيار الاتحاد السوفييتي وتداعي نماذج كان لها معجبون كثر بين العرب مثل رومانيا وألمانيا الشرقية. وأدى هذا الزلزال السياسي كما هو معروف إلى نهاية التعددية الدولية وتراجع هامش الخيارات، كما أدى في الوقت نفسه إلى سقوط الذرائع الإيديولوجية الأساسية للاستبداد بعد سقوط الذريعة القومية العربية و"التحررية".

الاقتصاد العربي في خطر تهميش حقيقي، والمحاولات السابقة للاستقلال الاقتصادي عن طريق إنشاء صناعات وطنية أو تطوير الزراعة بدأت تضيع مكاسبها في خضم الثورة التكنولوجية والثورة المعرفية وخسارة هذه القطاعات ذات الإدارة الحكومية السيئة لقدرتها التنافسية بل للكثير من قيمتها. وفيما تنكمش قاعدة الاقتصاد الحقيقي (أي الإنتاج) تتسع رقعة الخدمات والاقتصاد الاستهلاكي والطفيلي وتتضخم طوابير الشباب الباحثين عن عمل في اقتصاد هش لا يمتلك ديناميكية نمو تتيح استيعاب ولو نسبة بسيطة من هذه الجيوش. أما الهجرة فهي حل متاح فقط لقلة قليلة من أصحاب الكفاءات العليا أو "الأدمغة" وهنا الكارثة الأخرى.

هذه المعطيات المخيفة بدأت تحشر الحكومات في مجال ضيق للمناورة وهي التي تفسر هذا الاهتمام المتزايد بالاستثمارات واستقطاب المشاريع. المشكلة كما بدأ يتضح لكثيرين أن استقطاب الاستثمارات ليس عملية سهلة، بل يحتاج إلى مناخ متكامل من حكم القانون واستقلال القضاء والشفافية في الإدارة العامة فضلاً عن توفير مناخ حد أدنى يسمح بانتقاد الإدارات الحكومية، أي توفر إعلام على درجة من الاستقلالية وحرية التعبير. ونحن لا نتحدث بعد عن الديمقراطية ولا عن تعدّد الأحزاب ولا غير ذلك من "البدع" الغربية بل عن الحكم النظيف الذي يحترم الإنسان ويحترم تعهداته ويوفر للاستثمار طمأنينة حقيقية.

تلك هي المشكلة الكبرى. فنحن في حاجة ماسة بل حيوية للإستثمارات وللتقدم الاقتصادي لكننا نريد أن نحقق ذلك من دون نفض التخلف السياسي بل من دون إحداث ولو تبديل حقيقي جزئي في "الستاتيكو" السياسي. والحكومات حائرة بل في حال من التوتر وهي تحاول فك اللغز قبل انتهاء الوقت المحدد في المسابقة. فهل نجد الحل في النموذج الصيني، حيث أمكن لحكومة شيوعية تحكم 1,2 مليار بشري أن تتبنى الرأسمالية مع الاحتفاظ بجوهر النظام الاستبدادي؟ أم نجده في سنغافورة أو ماليزيا التي يحكمهما استبداد "مستنير" أو "أبوي" استطاع أن يقود كل منهما شوطاً بعيداً في التطور والتمدن والازدهار الاقتصادي؟ أو ماذا؟.

المشكلة أن هناك فوارق كبيرة بين الشعوب وأن ما قد يصح في صين كونفوشيوس أو سنغافورة لي كوان يو أو ماليزيا مهاتير لا يصح بالضرورة عندنا. ففي الصين مثلاً يتم إعدام المسؤولين الفاسدين رمياً بالرصاص، وفي سنغافورة اقتصاد عصري وإدارة نظيفة، وفي ماليزيا أيضاً اقتصاد متطور ولا بطالة بل أن ماليزيا تعتبر مستورداً للعمالة وليست مصدراً لها. لا بد إذن من الاجتهاد وابتداع الحلول المخلصة والملائمة لبيئتنا. لكن إذا أعجزنا الأمر فلماذا لا نطرح الموضوع في مناقصة عالمية على غرار المشاريع الكثيرة لعلنا نجد شركة أو حكومة أو جهة تتقدم بحل لهذه المعضلة العويصة، ومهما كلفنا ذلك من مال فإنه أكثر أهمية وأولوية بالنسبة لمستقبل البلاد من أي موضوع آخر.

الانتفاضة مفتاح السلام



العالم العربي يعيش هذه الأيام مفارقة لم يسبق لها مثيل بسبب انتفاضة الشعب الفلسطيني وما يقابلها من عنت وشراسة الإسرائيليين. وانتفاضة الحجارة تصاعدت حتى دخلها الرصاص الحي ثم المدرعات والدبابات وطائرات الهليكوبتر وأخيرا الـ "ف-16" واتسعت رقعة المواجهات وعنفت حتى أصبحت حرب استنزاف أو "حرب إرادات" بكل معنى الكلمة. والمواجهات اليومية الدامية في فلسطين، بدأت تسخّن أجواء المنطقة كلها وهي استهلكت بسرعة القسم الأكبر من الآمال والأوهام التي علقها كثيرون على العملية السلمية. وعاد بنا الوضع إلى ما قبل أوسلو بل إلى قبل حرب أكتوبر أيضا عندما كانت إسرائيل هي العدو والتعبئة العربية ليست باتجاه المصالحة والسلام بقدر ما هي باتجاه تحرير الأراضي المحتلة أو الدفاع



رشيد حسن

عن الوجود.

المشكلة، مع ذلك، أن المجتمعات العربية المحيطة بالقضية الفلسطينية لم تعد مهيّأة لهذا التحول بعد مرحلة الاسترخاء التي تبعت أوسلو وتحرك العملية السلمية على أكثر من جبهة. وأكثر الحكومات والمجتمعات لم تعد مجتمعات تعبئة أو مواجهة بعدما خرجت نفسياً من فكرة المواجهة ولو قبل الأوان، وانصرفت بكليتها تقريباً إلى شؤون الاستثمار ومواجهة الحاجات الملحة للاقتصاد.

لكن من أخطر الأمور أن ننسى أننا كعرب معنيين في النهاية بإضعاف إسرائيل وكسر شوكتها وأن الفرصة سانحة الآن كما لم تسنح في أي وقت مضى منذ قيام هذه الدولة الغريبة. لكن يقتضي ذلك ستراتيجية تجمع بين الحاجة لمتابعة التنمية الاقتصادية واستقطاب الاستثمار وبين الحاجة لدفع الإمدادات إلى الجبهة الفلسطينية المشتعلة، هذا على الأقل إذا كنا جادين في استعادة الحق الفلسطيني وحماية المقدسات المهدّدة. بل إذا كنا جادين في الحصول على سلام يمكنه أن يدوم، إذ أن كل استثماراتنا في الاقتصاد والتنمية ستبقى مهدّدة طالما بقيت المعضلة الفلسطينية بلا حل. فقضية فلسطين هي بمثابة الصاعق في برميل بارود المنطقة ولا يمكن لأحد أن ينام مطمئناً ما لم يتم نزع هذا الفتيل عبر حل حقيقي وعادل للقضية، أي أننا إذا أردنا الحصول على السلام فعلينا أولاً دعم الانتفاضة بكل الإمكانات وأهمها عبر توفير الأموال لدعم صمود المدنيين المحاصرين والمجاهدين على حد سواء فلا نقولنّ للمجاهد الفلسطيني "إذهب أنت وربك فقاتلا إنا هنا قاعدون".

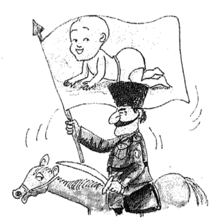
لا بأس أبداً من وضع خطط التنمية واجتذاب الاستثمارات وتحرير الاقتصاد فهذه كلها عوامل تزيد في منعة العرب وميزاتهم الستراتيجية. لكن الحكمة تقضي بأن يكون للعرب مثل أي كتلة اقتصادية أو جغرافية "سياسة" أيضاً وفكر حربي ومؤسسات أبحاث وتخطيط، خصوصاً وأنهم مواجهون بخصم شرس وله وسائله الكثيرة. نكون بذلك كمن يعمل للسلام كما لو أن السلام يعيش أبداً ونعمل للحرب كما لو أن المواجهة واقعة غداً.

العصر العثماني الجديد

من أعجب المفارقات التي سيعيشها العالم خلال النصف الأول من هذا القرن الواحد والعشرين هو الانهيار الديمغرافي الوشيك للقارة الأوروبية من 470 مليون حالياً إلى 430 مليوناً العام 2050.

خطورة الكارثة السكانية في أوروبا لا تتوقف على النمو السلبي بموازاة التراجع في العدد الإجمالي للسكان، إذ أن أوروبا تشهد تراجعاً لا يقل خطورة في نسبة الشبان والمنتجين من السكان إلى الكهول أو فئة المتقاعدين. وهذا الانهيار المزدوج يهدد الاقتصاد الأوروبي في الصميم لأنه يقلص قاعدة المنتجين الذين عليهم أن يعيلوا من خلال الضرائب ونظام الضمان الاجتماعي البقية الباقية من غير المنتجين وخصوصاً المتقاعدين والكهول. وعلى سبيل المثال، بينما كان معدل المنتجين من البالغين إلى المتقاعدين سبعة عاملين لكل متقاعد قبل خمسين عاماً فإن النسبة هبطت إلى أربعة عاملين لكل متقاعد حالياً. وما لم تتخذ الدول الأوروبية إجراءات حاسمة في وقت قصير فإن هذه النسبة قد تهبط إلى منتجين اثنين فقط لكل متقاعد. أي أن ثلث السكان سيصبحون عالة على الثلثين الباقين من المنتجين. بذلك فإن الانهيار الديمغرافي قد يتسبّب في انهيار معادلة الاقتصاد بكاملها وخصوصاً تدهور أنظمة الضمان الاجتماعي التي تعاني أساساً من ضغوط هائلة. والحكومات الأوروبية تركض في كل اتجاه في محاولة لإيجاد حل لهذا الخطر الداهم، لكن نظراً لأن الأمل بزيادة خصوبة المرأة الأوروبية وتشجيع الإنجاب غير وارد، فإن الحل الوحيد الذي يتوفر للأوروبيين هو ببساطة فتح باب الهجرة. لكن أي هجرة؟ ليست الهجرة الانتقائية البسيطة لبضعة آلاف، بل الهجرة الواسعة النطاق وبالملايين سنوياً من دول الجنوب.

وعلى سبيل المثال، لكي تحافظ أوروبا على الحجم الحالي لسكانها فإنها تحتاج إلى 1,6 مليون مهاجر جديد كل سنة علماً أن أوروبا لا تستقبل سوى نصف هذا العدد سنوياً في الوقت الحالي. أما إذا كان الهدف الحفاظ على معدل المنتجين إلى المتقاعدين عند مستواه الحالي (أربعة إلى واحد) فإن أوروبا ستحتاج إلى استيراد 13 مليون مهاجر سنوياً من اليوم وحتى العام 2050. فإذا تحقق هذا الافتراض، فإن 75 في المئة من سكان أوروبا سيكونون العام 2050 من المهاجرين أو من ذريتهم.



المشكلة الكبرى عند الأوروبيين هي من أين يأتون بهذا العدد الهائل؟ فدول أوروبا الشرقية مثلاً تشهد هبوطاً مماثلاً في حجم السكان. أما الهجرة من دول الشرق الأوسط وشمال أفريقيا المجاورة فإنها عدا انعكاسها المباشر على التركيب الديني والثقافي للقارة، تثير مشكلة تتعلق بضعف المهارات وبالتالي احتمال تحول قسم من المهاجرين أنفسهم إلى عبء إضافي على نظام الضمان الاجتماعي. بقي هناك تركيا المستميتة لعضوية المجموعة الأوروبية والتي يتوقع أن يقفز عدد سكانها إلى 100 مليون في العام 2050. وبحسب بعض الدراسات فإن أحد الحلول القليلة المتاحة لوقف التدهور قد يكون في دمج تركيا بالاقتصاد الأوروبي وفي هذه الحال فإن 30 في المئة من مجموع سكان أوروبا العام 2050 سيكونون من المسلمين الأتراك. وبالتالي فإن ما عجز **السلطان سليمان الفاتح** عن تحقيقه شمالاً بعد فتح القسطنطينية والتمدّد في جنوب أوروبا سيكون ممكناً لأحفاده القيام به من دون إطلاق رصاصة واحدة بسبب انهيار مؤسسة الزواج واضمحلال الأسرة في أوروبا تحت ضربات النزعات الفردية المعادية للعائلة وشتى أشكال التحلل والتصرف غير الاجتماعي. وعلى سبيل المثل، فإن نسبة 1 في المئة فقط من النساء الإيطاليات ينجبن طفلهن الأول بين سن 15 و19 عاماً. وكما تزرع تحصد. ■



من "يوم الحوارات" إلى تكريم القيادات والمؤسسات الراعية

مؤتمر الاقتصاد العربي

"هذه التظاهرة الديمقراطية، وفي الشأن الاقتصادي بالذات، جاءت في وقت ترتفع فيه من جديد أصوات من أكثر من حدب ولأكثر من غرض، تستثير التوجهات والمسالك غير الديمقراطية في شأن لبنان".

(غسان تويني – النهار 14 أيار 2001)

كيف تقيّم نجاح مؤتمر؟ هل في حجم ونوعية الحضور ومواظبتهم على المشاركة عاماً بعد عام؟ أم في معدل النمو المسجّل على كل المستويات؟ أم في مستوى الكلمات والمناقشات وفي مستوى التنظيم؟ أم في المشاركة الكثيفة للحكومات ومحاولتها الإفادة من المناسبة؟ أم في مستوى المؤسسات الراعية والتزامها بالرعاية عاماً بعد عام؟ أم في فرصة القيام بالاتصالات المباشرة مع صانعي القرار، أم في فرصة ترويج المشاريع واستكشاف فرص التعاون بين المؤسسات ورجال الأعمال؟ أم في كونها مناسبة مثالية لإبراز حضور المؤسسات المالية الرئيسية في السوق؟

أو.. كل هذا وأكثر ربما هو من بين الأمور التي ميّزت بقوة ووضوح المؤتمر السنوي السابع للاستثمار وأسواق رأس المال العربية الذي اعتبر هذا العام بحق وعلى حد قول بعض المشاركين البارزين "مؤتمر الاقتصاد العربي"، إذ تمثلت فيه فعلاً أهم مكونات هذا الاقتصاد من حكومات ومستثمرين ومؤسسات مالية وصناديق ومصارف وشركات مالية

الرئيس الحريري التقى بالمؤتمرين أربع مرات في يومين وتولى شخصياً تقديم دروع التكريم للمحتفى بهما والميداليات للمؤسسات الراعية

وشركات تأمين.

أضف إلى هذه المقاييس الموضوعية مؤشر نجاح آخر لا يقل أهمية وإن كان يصعب قياسه وهو مستوى الحماس والرضى الذي يشعر به المشاركون وهم يغادرون قاعة المؤتمر عائدين إلى أعمالهم ومسؤولياتهم في مؤسساتهم وبلدانهم. ولا توجد في الحقيقة آلة لقياس الحماس والشعور الداخلي لكن الذي حضر المؤتمر سمع الكثير وسجّل الكثير من عبارات الرضى التي جاءت من كل حدب وصوب كما يقال، مثلما شاهد الكثير في إلتماع أعين وانفراج أسارير الذين لم يقولوا شيئاً وفي الحركة الكثيفة للمشاركين خارج القاعة بين الأروقة وفي أجنحة العارضين وأثناء استراحات القهوة أو في حفلات الغداء أو العشاء. فالمكان هو بالفعل وكما وصفه مرة نائب رئيس مجلس الوزراء للشؤون الاقتصادية في سورية د. خالد رعد "خلية نحل". ومن أبرز المقاييس أيضاً العزم القائم لدى الذين حضروا على الحضور ثانية والذين قدموا الرعاية على تقديمها ثانية،

AGM 2001



والتصويت الحقيقي لأي مناسبة ليس في الحضور مرة أولى بل في المواظبة والاعتياد عليها حتى تصبح التزاماً ثابتاً في برامجهم السنوية.

منذ إطلاقه في العام 1995 ومؤتمر الإستثمار وأسواق رأس المال العربية يشهد نمواً في حجم المشاركين وتطوراً مستمراً في نوعية المتحدثين وحجم ومستوى المؤسسات الراعية. لكن العام 2001 يختلف عن سابقيه في أنه كان عام التحول أو القفزة. فقد شهد المؤتمر هذه السنة تحولاً مهماً في دوره نحو صيغة منتدى الاستثمار الذي يوفر، في ما يوفره، الإطار الأمثل لحوار مباشر بين الحكومات العربية الساعية لجذب الاستثمارات وبين المستثمرين وصانعي القرار المالي في المنطقة. وقد أصبح الحضور الكثيف للنخبة المالية والاقتصادية العربية فضلاً عن المستوى الرفيع للحضور (أكثر من 60 في المئة هم من القيادات العليا لهذه المؤسسات) في حد ذاته أهم عنصر جذب للحكومات العربية وللمؤسسات المالية الكبرى والتي باتت ترى في المؤتمر مناسبة لا يتاح مثلها في أي مكان آخر للاجتماع المباشر بأكبر تجمع سنوي للمستثمرين وصانعي القرار المالي في المنطقة العربية. وأظهرت ملاحظة مازحة أطلقها الرئيس **الحريري** أثناء حواره المباشر مع المشاركين هذا الجانب بصورة بليغة عندما أشار بيده إلى الحضور قائلاً: ما شاء الله تسألوننا عن الوضع والاستثمار في لبنان وفي هذه القاعة من يمكنهم وحدهم أن يوفروا كل ما نحتاجه".

ويمكن القول أن من بين أبرز التطورات التي حملها المؤتمر هذا العام حجم المشاركة الحكومية العربية في ما سمي بـ"يوم الحوارات" إذ توالت على منبر المؤتمر سبع حكومات عربية تمثلت بنائبي رئيس وزراء أو بالوزراء المعنيين بالشأن الاقتصادي والاستثماري في بلدانهم. (راجع وقائع يوم الحوارات في مكان آخر). هذا بالإضافة إلى الحكومة اللبنانية التي تمثّلت برئيس الوزراء وبحاكم مصرف لبنان. (راجع: دفعة معنوية قوية للبنان). ومن الواضح أن المسؤولين الحكوميين الذين حضروا على أعلى المستويات حرصوا على الإفادة القصوى من المناسبة من خلال تقديم عرض مفصّل عن الإصلاحات الجذرية التي أدخلت على أنظمة الاستثمار في بلدانهم وبالتالي دعوة المستثمرين للإفادة من الفرص المتاحة وفي الوقت نفسه للتعبير عن آرائهم وملاحظاتهم أو اقتراح ما يرونه مناسباً لاستكمال الجهود القائمة.

معظم الشركات الراعية حجزت مكانها للمؤتمر المقبل ودول عربية عدة طلبت رسمياً تنظيم مؤتمرات مماثلة

وشارك في "يوم الحوارات" كل من نائب رئيس مجلس الوزراء للشؤون الاقتصادية في سورية د. **خالد رعد**، نائب رئيس مجلس الوزراء وزير الدولة للشؤون الاقتصادية في الأردن د.**محمد الحلايقة**، الامير **عبدالله بن فيصل بن تركي** محافظ الهيئة العامة للإستثمار في المملكة العربية السعودية، ود. **حميد التمار** وزير المساهمة وتنسيق الإصلاحات في الجزائر، و**توفيق بكار** وزير المالية في تونس، ود.**مختار خطاب** وزير قطاع الأعمال في مصر، ووزير المال في الكويت د.**يوسف حمد الإبراهيم**.

الماكرو إقتصاد

وكان سبق يوم الحوارات تخصيص المؤتمر ليوم كامل استهدف استعراض التيارات الرئيسية التي تؤثر على تدفقات رؤوس الأموال والإستثمارات الأجنبية المباشرة وغير المباشرة. فتناول بصورة خاصة اتجاهات الاقتصاد العالمي خصوصاً مؤشرات التباطؤ في معدلات النمو، كما تناول اتجاهات الإستثمار في الدول النامية والمناخ الجديد للإستثمار في المنطقة العربية والأهمية المتزايدة لخلق مجال إقتصادي إقليمي من خلال اتفاقات التجارة الحرة ومزيد من التحرير لحركة السلع والرساميل والأشخاص. وتناول المؤتمر أيضاً اتجاهات العمل المصرفي العربي فتوقف عند الأهمية المتزايدة لمعالجة العدد الفائض من المصارف في عدد من أسواق المنطقة عبر عمليات التملك

والدمج باستهداف خلق وحدات مصرفية كبرى.

من التطورات الملفتة في المؤتمر هذا العام كانت مشاركة المملكة السعودية في حوار مفتوح مع المستثمرين تناول نظام الإستثمار الجديد وتقييم النتائج الأولية التي نجمت عنه وكذلك استعراض الفرص الجديدة والمستقبلية التي يفتحها النظام الجديد والمناخ الإيجابي للإستثمار في المملكة. وتمثلت السعودية في هذا الحوار بمحافظ الهيئة العامة للإستثمار **الأمير عبد الله بن فيصل بن تركي آل سعود** الذي حضر المؤتمر عملياً لأول مرة وأدار حواراً صريحاً لم يخل من أجواء المرح الذي يبرع الأمير في خلقها في هذا النوع من المناسبات. وجاءت المشاركة السعودية من جهة منسجمة مع الديناميكية التي يتميز بها عمل الهيئة العامة للإستثمار ومن جهة ثانية تعبيراً واضحاً عن الأهمية التي باتت السعودية تعطيها لموضوع اجتذاب الاستثمارات وخطتها الطموحة في هذا المجال. ولاحظ مشاركون بهذا الصدد أنه إذا كانت السعودية وهي الدولة الغنية بالنفط وذات الاقتصاد القوي ترى حاجة للمشاركة وعلى هذا المستوى بالمؤتمر السنوي للاستثمار فكيف يمكن للدول العربية الأخرى وخصوصا الدول التي هي في حاجة أمس لاجتذاب رؤوس الأموال أن تبقى بمنأى عن هذا التيار؟ (راجع: حوار **الأمير عبد الله بن فيصل** مع المشاركين)

التطور الثالث المهم كان النمو النوعي في الرعاية المقدمة للمؤتمر من كبريات المؤسسات المالية العربية والأجنبية والذي تمثل برعاية رئيسية للمؤتمر من شركة ميريل لينش العالمية وذلك لأول مرة منذ انطلاقة المؤتمر قبل سبع سنوات. وإذا كانت الشركة المالية العالمية قد انتظرت هذا الوقت لتقرير المشاركة فإنها ما إن قررت ذلك حتى فعلته بحماس واضح وحرصت على الإفادة من الرعاية بطريقة منظمة ومنهجية. فهي أرسلت إحدى قياداتها الرئيسية وهو نائب الرئيس لمنطقة أوروبا والسفير السابق في لبنان **ريجنالد بارثولوميو** وكبار مسؤوليها في الشرق الأوسط للمشاركة في أعمال المؤتمر وجلساته، كما حرصت على تنظيم ورشة عمل حول الاستثمار والتداول بسندات الخزانة اللبنانية، مع العلم أن معظم الشركات الراعية بادرت إلى حجز أماكن لها في المؤتمر الثامن الذي سينعقد في الشهر نفسه من العام 2002 في بيروت. كما أن النجاح المحقق حمل بعض البلدان العربية إلى الطلب رسمياً من مجموعة الاقتصاد والأعمال تنظيم مؤتمرات لها في بلدانها للتعريف بمناخ الاستثمار لديها وبهدف المساعدة في اجتذاب المستثمرين وبالتالي الاستثمارات الأجنبية والعربية فضلاً عن الأموال المحلية المهاجرة.

ومن أبرز التطورات هذا العام تكريس التقليد الذي بدأه المنظمون العام الماضي والقاضي بتكريم الشخصيات الاقتصادية والمالية العربية البارزة والتي تمثل حياتها وإنجازاتها إرثاً مهماً للمجتمع. وتم هذا العام اختيار علمين بارزين يعتبر كل منهما رائداً في حقله. الأول هو الشيخ **محمد أبا الخيل** الذي خدم طويلاً كوزير للمالية والإقتصاد الوطني في المملكة العربية السعودية، والثاني هو "المعلم" **سعيد خوري** رئيس شركة اتحاد المقاولين العالمية. (وقائع حفل التكريم في مكان آخر)

ولاحظ العديد من الذين شاركوا أنه مثلما رفع المؤتمر مستوى المؤتمرات الاقتصادية في المنطقة بالتحوّل إلى حدث عربي دولي بكل معنى الكلمة فإنه رفع أيضاً مستوى تقليد التكريم من خلال التزام أسس دقيقة من الموضوعية والاستقلالية في اختيار المكرمين. الأمر الذي يساهم في تعزيز مبدأ التكريم وإرسائه على أسس من الموضوعية والاستقلالية تعزّز الثقة بالمناسبة وبطابعها التمثيلي وبقيمتها المعنوية بالنسبة للمكرمين. ■

حضور السعودية رسمياً بهدف التحاور مباشرة مع المستثمرين مؤشر مهم على عمق الانفتاح الاستثماري وجدية التوجه السعودي

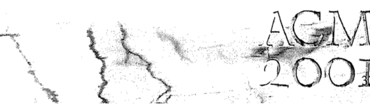
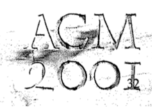
دفعة معنوية كبيرة للبنان

الدلالة السياسية المهمة لاحتشاد صانعي القرار الإستثماري والمالي ليومين في العاصمة اللبنانية بيروت لم تخفِ على الأوساط الإقتصادية والحكومية في لبنان. فقد بدا التجمع الضخم لهذه النخبة بمثابة تجديد للثقة بلبنان وباقتصاده ونظامه ومناخه الاستثماري، فساهم بالتالي في تبديد الشكوك والأجواء السلبية وأعطى دفعة كبيرة من الثقة والروح المعنوية لقطاعات الاقتصاد اللبناني وأوساط الأعمال.

واغتنم أركان الحكم في لبنان الفرصة للتأكيد أمام المشاركين العرب والأجانب على ثوابت النظام الاقتصادي اللبناني وطمأنة المستثمرين إلى سلامة الوضع والتشديد على تصميم لبنان وقدرته على معالجة الصعوبات التي يواجهها ببرامج جذرية للإصلاح والخصخصة تحظى بدعم كامل من جميع القيادات السياسية في البلاد.

وتمثل هذا الموقف المؤحد خلال استقبال رئيس الجمهورية العماد إميل لحود لممثلي الوفود المشاركة، كما تمثّل في المشاركة القوية لرئيس الحكومة رفيق الحريري في أعمال المؤتمر إذ حضر إلى قاعة المؤتمر ثلاث مرات في يومين وخصص جزءاً كبيراً من وقته لمحاورة المؤتمرين. كذلك تمثل هذا الموقف بمشاركة حاكم مصرف لبنان الأستاذ رياض سلامة الذي ساهمت كلمته في تبديد الكثير من المخاوف والتساؤلات بين أوساط المشاركين. وقد التقى كل من رئيسي الجمهورية والحكومة على طمأنة المستثمرين وإلى القول أن التباينات هي ظاهرة طبيعية وصحية في النظام الديمقراطي اللبناني."

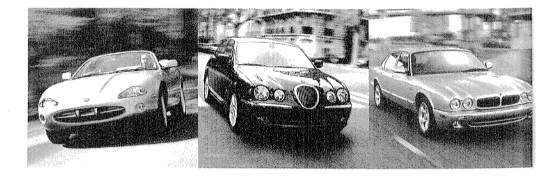
وحرص الرئيس الحريري في افتتاح المؤتمر على شرح ميزات الإستثمار في لبنان في ضوء الإجراءات الحكومية الجديدة بحيث انتهى إلى القول أن لبنان أصبح جاهزاً للإستثمار وفي ختام كلمته الافتتاحية دعا المؤتمرين إلى مأدبة عشاء تكريمية في دارته، ثم عاد ليعقد جلسة حوار مفتوحة مع المشاركين الذين غصّت بهم القاعة، وحضر ثالثة للمشاركة شخصيا في تكريم المؤتمر لكل من وزير المالية والاقتصاد الوطني السعودي سابقاً الشيخ محمد أبا الخيل ورئيس شركة اتحاد المقاولين العالمية سعيد خوري، وتولى الرئيس الحريري شخصياً تسليم دروع التقدير للمحتفى بهما كما تولى تسليم الميداليات التذكارية التي منحها المؤتمر للمؤسسات الراعية تقديراً لدعمها المتواصل للمؤتمر منذ انطلاقته قبل سبع سنوات.

أسرتك ليست الأسرة
الوحيدة العزيزة عليك.

XK XJ S-TYPE

تسكن أسرتك مكاناً مميزاً في قلبك. لكن قلبك يتّسع أيضاً لأسرة أخرى.
ولدت من تراث فريد في العالم، منعم عليها بروح الأداء. سيارة تثير
إعجاب الجميع. جاكوار S-TYPE, XK8, XJ ثلاثة تعابير لنفس شغف
القيادة الذي يشعل قلبك إثارة.





الطاير للسيارات
دبي : ٢٦٦٦٤٨٩
الشارقة : ٥٣٣٥١٢١
رأس الخيمة : ٢٣٥١٥٩٩

السيف للمحرّكات
الرياض : ٠١ ٢٣٧٠٠٠١/٤٦٤٨٧٠٠
جدة : ٠٢ ٦٤٠٢٦٨٨
الدمام : ٠٣ ٨٥٩٢٤٦٨

المركز الحديث للسيارات
الدوحة : ٤٢١٤٦٨٥/٦/٦٧/٨/٩
محمد جلال وأولاده
البحرين : ٩٨٨٩٦٦٨

سعد وطراد ش.م.ل.
بيروت : ٦١٣٦٧٠/٦١٣٦٧١
شركة التون التجارية
دمشق : ٥٣١٧٢٠٠

الأول للسيارات ش.م.م
مسقط : ٥٩٦٤٢٦
الزياني
الكويت : ٨٠٨٠١٠ داخلي ٧٧٧

المحمودية لتجارة السيارات
عمان : ٥٥٣٦٧٩٠
جاكوار مصر
القاهرة : ٠٢/٤٠١٧٣٢٩



المؤتمر السنوي السابع

للإستثمار وأسواق رأس المال العربية

650 مشاركاً ومشاركة حكومية واسعة

التظاهرة الاقتصادية التي شهدتها جلسة الافتتاح عبّرت خير تعبير عن حجم ونوعية المشاركين في المؤتمر السنوي السابع للاستثمار وأسواق رأس المال العربية الذي تجاوز عدد المشاركين فيه الـ 650.

افتتح المؤتمر رئيس مجلس الوزراء اللبناني **رفيق الحريري** في حضور حشد (نحو ألف شخص) ضاقت به قاعة المؤتمر. حضر الجلسة ممثلون عن 7 حكومات عربية تمثّلت في السادة:

نائب رئيس مجلس الوزراء للشؤون الاقتصادية **د. خالد رعد** (سورية)، وزير قطاع الأعمال في مصر ممثلاً رئيس مجلس الوزراء **د. عاطف عبيد، د. مختار خطاب** (مصر)، **الأمير عبد الله بن فيصل بن تركي** محافظ الهيئة العامة للاستثمار (السعودية)، وزير المال **د. يوسف حمد الإبراهيم** (الكويت)، وزير المال **توفيق بكار** (تونس) (وصل في اليوم التالي)، وزير المساهمة وتنسيق الإصلاحات **حميد التمار** (الجزائر). كما حضر المؤتمر (بعد جلسة الافتتاح نائب رئيس مجلس الوزراء وزير الدولة للشؤون الاقتصادية **د. محمد الحلايقة** (الأردن).

وشارك في جلسة الافتتاح من لبنان: وزير المال **فؤاد السنيورة**، وزير النقل **نجيب ميقاتي**، وزير شؤون المهجرين **مروان حمادة**، إضافة إلى عدد من النواب الحاليين والسابقين والوزراء السابقين ومعتمد السلك الديبلوماسي ورؤساء الهيئات الاقتصادية، وقادة الصناديق والمؤسسات المالية والمصرفية والاستثمارية العربية.

كذلك حضر جلسة الافتتاح وزير المال والاقتصاد الوطني السعودي السابق الشيخ **محمد أبا الخيل** ورئيس مجموعة شركة اتحاد المقاولين العالمية **سعيد خوري**.

تعاقب على الكلام على التوالي: مدير عام مجموعة الاقتصاد والأعمال **رؤوف أبو زكي**، رئيس جمعية مصارف لبنان **فريد روفايل**، حاكم مصرف لبنان **رياض سلامة**، الأمين العام المساعد الاقتصادي لدى جامعة الدول العربية **عبد الرحمن السحيباني**. وكان مسك الختام رئيس مجلس الوزراء **رفيق الحريري** الذي ارتجل كلمة أمام المؤتمرين مستعيضاً بها عن الكلمة المكتوبة...

أبو زكي: الملتقى الاقتصادي

استهل الجلسة مدير عام مجموعة الاقتصاد والأعمال **رؤوف أبو زكي** بكلمة هنا نصها:

للسنة السابعة تتابعون معنا تطوّر هذا المؤتمر إلى أهم ملتقى اقتصادي في المنطقة العربية، بل كيف تفرعت عن هذا المؤتمر – الأم – مؤتمرات قطرية عدة لترويج الاستثمار في البلدان العربية، حيث بدأنا في الجزائر ثم سورية ثم مصر، هذا إضافة إلى مؤتمرات متخصصة نظّمناها في قطاعات الاتصالات والتأمين والصناعة والصحة. ونحن مدعوون وإياكم لتكرار هذه المؤتمرات في البلدان المذكورة وكذلك إلى الملتقى الاقتصادي العربي الألماني في برلين في 21 و22 حزيران/يونيو المقبل، وإلى مؤتمر استثماري يُعقد في بيروت لرجال الأعمال اللبنانيين المغتربين في 23 و 24 تموز/يوليو المقبل في بيروت.

كل ذلك يقدم الدليل على ان مجموعة الاقتصاد والأعمال قد تحولت بالفعل وفي

وقت قصير إلى الجهة العربية الأولى في تنظيم المؤتمرات والأحداث الاقتصادية وخصوصا مؤتمرات ترويج الاستثمار. وكما تمكنت المجموعة من أن ترسي أسس الإعلام الاقتصادي العربي فإنها تقوم أيضاً بإرساء الأسس لصناعة المؤتمرات وعلى درجة عالية من الإتقان والفعالية. وبذلك فإن عمل المجموعة في ترويج الاستثمار في البلدان العربية أصبح مكملاً لما تقوم به المؤسسات الحكومية على هذا الصعيد. وينطبق هذا الأمر تماماً على الدور الذي يلعبه هذا المؤتمر والمؤتمرات الأخرى المتخصصة التي تنظمها المجموعة في بيروت، والتي تسهم في استعادة لبنان لدوره الإقليمي كمركز للأعمال والخدمات.

لقد شهدت الفترة منذ العام 1999 تسارعاً ملحوظاً في مسيرة الانفتاح الاقتصادي في العالم العربي وجهوداً وخطوات متزايدة لتشجيع الاستثمار الأجنبي المباشر وغير المباشر من خلال تطوير قوانين الاستثمار والسير قُدماً في تنفيذ برامج التخصيص وإن بوتيرة متفاوتة. وإذا كان المجال يضيق هنا لتعداد كل ما تحقق في هذا السياق، فإن هناك العديد من الأمثلة الرئيسية التي يمكن سوقها ومنها قانون الاستثمار الجديد في المملكة العربية السعودية، والقرار الستراتيجي الذي اتخذ لإشراك شركات أجنبية في مشاريع تطوير موارد الغاز الطبيعي في المملكة وإنشاء أسواق رسمية للأسهم في كل من أبو ظبي ودبي، وقرار السماح بإنشاء مصارف خاصة في سورية، وإدخال شريك ستراتيجي أجنبي في قطاع الاتصالات في كل من الأردن والمغرب وإعلان الحكومة الجزائرية عن النية لتخصيص 850 مؤسسة وشركة عامة أخرى في ما سمي "بالجيل الثاني" من الإصلاحات الاقتصادية ودعوة ليبيا المستثمرين الأجانب للمشاركة في خطة لتطوير وتحديث البنية التحتية والقطاعات الإنتاجية وقوانين تشجيع الاستثمار الجديد التي تصدر في هذا البلد أو ذاك، والخطوات المستمرة عبر العالم العربي لتحقيق شروط الانضمام إلى منظمة التجارة العالمية وغير ذلك.

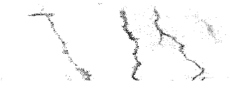
والواقع أنه فيما يعتبر التوسع المتزايد لدور القطاع الخاص واستقطاب الاستثمار الأجنبي للتنمية من الضرورات الستراتيجية لتنمية الاقتصادات العربية وتنويع قاعدتها الإنتاجية في المرحلة المقبلة، فإن الاستثمارات الأجنبية المباشرة الواردة إلى الدول العربية لا تتعدى نسبة واحد في المئة من مجمل هذه الاستثمارات والتي تعدّت الألف مليار دولار في العام الماضي، وهذا يعني أنه لا يزال أمام العالم العربي طريق طويل للحصول على ما يصبو إليه من استثمارات أجنبية.

ولا يخفى بأن معظم الدول العربية إن لم نقل كلها تعاني اليوم من ارتفاع متواصل في نسبة البطالة التي تقدّر بأكثر من 14 في المئة من إجمالي قوة العمل العربية والتي من المتوقع أن تزداد بنسبة 1 في المئة سنوياً في السنوات المقبلة نظراً للنمو السريع في عدد السكان والداخلين الجدد إلى سوق العمل وإلى الأداء الاقتصادي المتقلب والضعيف في بعض الأحيان. والواقع أن مشكلة البطالة تمثّل أحد أهم التحديات الاقتصادية والاجتماعية التي تواجه العالم العربي، إذ أنه لو أردنا فقط إبقاء نسبة البطالة على مستواها الحالي، وهو مستوى مرتفع على أي حال، فإن ذلك يتطلب خلق 2,5 مليون فرصة عمل جديدة كل سنة في المرحلة المقبلة.

والاستنتاج الواضح من كل ما سبق هو أن العالم العربي سيكون بحاجة ماسة لجذب المزيد من الاستثمار الأجنبي في المرحلة المقبلة وأن الإصلاحات والخطوات التي تمّت حتى الآن، هي ذات أهمية قصوى لمستقبل الاقتصادات العربية. لكن الأهم من ذلك هو أن تحقيق الأهداف المرجوة من هذه الإصلاحات والخطوات يعتمد في نهاية المطاف ليس فقط على شمولية هذه الإصلاحات والخطوات لكل ما هو مطلوب لخلق البيئة المناسبة والمشجعة للاستثمار الأجنبي والاستثمار الخاص بشكل عام، وإنما أيضاً الوضوح والاستقرار في السياسات والتشريعات وفي تطبيقها بموضوعية كاملة. كما أنه يتطلب عدم وجود أي تمييز بين المستثمر الوطني والأجنبي، أو استغلال لمراكز القوى والنفوذ، ومرونة في الإجراءات وأساليب حديثة في المعاملات. وعليه، فإذا كانت الدول العربية راغبة فعلاً، وهي راغبة بالتأكيد، في تشجيع الاستثمار الأجنبي وتعظيم الاستثمار الوطني، بما في ذلك استعادة جزء ولو يسير من الرساميل العربية المستثمرة في الخارج والمقدّرة بنحو 700 مليار دولار، فإن عليها لتحقيق ذلك ليس فقط وضع قوانين الاستثمار الجديدة أو السياسات الضريبية المناسبة بل تكوين بيئة متكاملة تحتضن الاستثمار والمبادرة الفردية والنشاط الاقتصادي بمجمله. ولعلّ من أهم مكونات هذه البيئة هي أن تصبح أنظمتنا السياسية اكثر ديمقراطية في المراس الفعلي وليس في الشعارات بحيث تضمن حقوق الفرد وتعزّز ثقته بالمستقبل.


الرئيس رفيق الحريري





إن المؤتمر سيكون وعلى مدى يومين حافلاً بالمحاضرات والمداخلات والحوار. اليوم سنستمع إلى محاضرات ذات طابع ماكرو اقتصادي على صلة بأوضاع المنطقة، وغداً سيكون بالغ الأهمية لأننا سنشهد وفي إطار ما نسميه "المنتدى العربي للاستثمار" مداخلات السادة الوزراء العرب عن الأوضاع الاقتصادية ومناخ الاستثمار في بلدانهم والتي تشمل إضافة إلى لبنان كلاً من سورية والأردن ومصر والسعودية والكويت والجزائر وتونس. وستنتهي هذه المداخلات الغنية والمفيدة بحوار يجريه دولة الرئيس **رفيق الحريري** معكم تقديراً منه للمؤتمر ولأهمية المشاركين فيه وذلك كما هو مبيّن في البرنامج الذي بين أيديكم.

أود في الختام أن أتوجه بالشكر العميق لدولة الرئيس **رفيق الحريري** الذي أصبح منذ العام 1998 الرئيس الفخري لهذا المؤتمر والذي أعطت رعايته المباشرة ومشاركته الفعّالة في أعماله رعاية وحضوراً وحواراً مع المؤتمرين واحتفاء بهم، وزناً أكبر للمناسبة وساهمت بالتالي في تكريسه كمؤسسة جدية وذات دور مهم لا في الترويج للاستثمار وحسب، بل وفي استشراف المستقبل.

كما نشكر مصرف لبنان وجمعية مصارف لبنان ومؤسسة التمويل الدولية الذين باتوا حلفاء ستراتيجيين، ونخص مصرف لبنان بشخص حاكمه الأستاذ **رياض سلامة** على الدعم الذي يبذله في إنجاح هذا المؤتمر.

كما نتوجّه بالشكر الخاص والصادق للمؤسسات الراعية للمؤتمر والتي كان لتأييدها له سنة بعد سنة أكبر الفضل في تطوره وتعزيز دوره في نشر الوعي الاستثماري وترويج قضية الاستثمار في العالم العربي. والشكر موصول أيضاً لجميع الأخوة المحاضرين والمتحدثين وللسادة المشاركين الذين يحرصون على حضور المؤتمر سنة بعد سنة.

ولا يسعنا أيضاً إلا أن نوجّه بإسمكم جميعاً الشكر لفخامة رئيس الجمهورية **العماد إميل لحود** الذي يرعى مسيرة التحرير والإعمار بشجاعة واقتدار.



رياض سلامة

روفايل: المشاكل والحلول

ثم تحدث رئيس جمعية مصارف لبنان **فريد روفايل** فألقى كلمة جاء فيها الآتي:

نجتمع اليوم في ظل وضع اقتصادي عالمي متردٍ يعاني أزمة نمو ويواجه تغييرات أساسية في الأسواق المالية العالمية. وينعكس هذا الأمر سلباً على الوضع الإقليمي الذي لا يزال يواجه بالإضافة إلى الصعوبات الاقتصادية مشاكل وسلبيات أزمة الشرق الأوسط.

وفي لبنان، كما تعلمون، نواجه حالياً مشكلة أساسية تتعلّق بعجز الموازنة المستمر وأهمية الدين العام وكلفته، بالإضافة إلى تباطؤ في النمو على غرار بلدان المنطقة. فما هي الحلول والتدابير التي اعتمدها لبنان لإجراء التصحيح المالي المطلوب وإطلاق عجلة النمو الاقتصادي الكفيل بتحقيق الرخاء وفرص العمل مع الحفاظ على الاستقرار الاجتماعي؟

برهنت تطورات الاقتصاد العالمي في العقدين الأخيرين أن استثمارات القطاع الخاص هي المحرك الأساسي لعملية النمو، فمن دونها لا يمكن تأمين معدل نمو كافٍ لموازنة النمو السكاني المرتفع في البلدان النامية، بصورة عامة، وفي بلداننا العربية، بصورة خاصة. كما ان هذه الاستثمارات كفيلة بإيجاد فرص العمل اللازمة لاستيعاب الأعداد المتزايدة من شبابنا الوافدين كل سنة إلى سوق العمل.

وبالفعل، فقد عمدت الحكومة اللبنانية إلى توفير مناخ مشجع ومحفز للاستثمار، واتخذت إجراءات وتدابير جذرية من شأنها تحريك استثمارات القطاع الخاص، منها خفض الرسوم بشكل عام وخصوصاً رسوم الجمارك وبشكل لا سابق له، والاستمرار بدفع وزيادة دعم الفوائد المدينة

لقطات من المؤتمر

أين الهاتف النقال؟

علّق أحد المشاركين على سبيل الطرافة أن أحد الإنجازات المهمة للمؤتمر هو حرص جميع الحاضرين على إقفال هواتفهم النقالة المختلفة النغمات إذ لم يسمع رنين الهواتف في القاعة في أي وقت الأمر الذي ساعد على السير الطبيعي للكلمات والمناقشات. وأضاف المشارك القول الواضح أن الجميع يتهيبون المناسبة ويتعاملون معها بجدية وهذا الالتزام لا نلاحظه بالدرجة نفسها في مناسبات أخرى عديدة.

الكلام والوشوشة

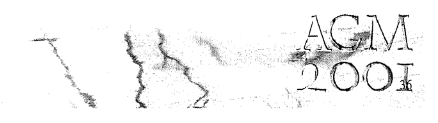
علا التصفيق في القاعة عندما قال الرئيس **الحريري** للحاضرين أن ما يشاهدونه من تباين ومعارضة ونقد علني للحكم في لبنان لا يختلف عمّا هو موجود في دول أخرى لكن الفارق هو أن نظامنا مختلف وهو يسمح للجميع أن يعبّروا عن آرائهم من خلال الإعلام الحر يتم التعبير في مجتمعات أخرى بوسائل أخرى ربما غير علنية أو بالوشوشة".

دعم رئيس الجمهورية

حرص رئيس الجمهورية العماد **أميل لحود** على لقاء وفد كبير وأكّد خلال اللقاء على سلامة الوضع الإقتصادي والمالي وعلى تصميم لبنان على توفير كل ما يلزم لتسهيل الإستثمار وتبسيط المعاملات.

الأولى منذ 28 عاماً

قال **الأمير عبدالله بن فيصل بن تركي** محافظ الهيئة العامة للإستثمار في المملكة العربية السعودية أن زيارته للبنان هي الأولى منذ 28 عاماً والهدف منها المشاركة في المؤتمر السنوي السابع للإستثمار



على القروض الاستثمارية وخلافه.

كما تعمل الحكومة على إيجاد بنية تشريعية متكاملة تؤمن نجاح إجراءات التخصيص لبعض القطاع العام وإعادة هيكلة هذا القطاع، وزيادة فعاليته كمدخل إلى ضبط عجز الخزينة، وبالتالي الدخول في سياسة التصحيح المالي الفاعل.

وتجهد الحكومة حالياً إلى وضع وتنفيذ سياسة واضحة تقضي بإعادة هيكلة المديونية العامة استناداً إلى إطفاء جزء من الدين العام من خلال عائدات الخصخصة، وتخفيض كلفة الاقتراض بالعملات من الأسواق العالمية من خلال آليات محددة تجري دراستها في إطار المؤسسات المالية الدولية وبعض الدول الفاعلة. ولا بدّ من الإشارة في هذا المجال إلى أن هذه السياسة هي ثمرة التعاون الوثيق بين أركان الدولة والسلطة التشريعية.

ونحن كقطاع خاص، ندعم هذه السياسة بقوة ونعلّق أهمية كبيرة على الاستمرار بها، وعلى تنفيذ مختلف مراحلها بالسرعة القصوى، إذ أن تنفيذ هذه السياسة ضروري وملحّ، ويؤمن بطاقة الخروج من الأزمة وإعادة تحريك النمو وتنشيط الاقتصاد.

وبانتظار أن يثمر التعاون الدولي في هذا المجال، والذي لا بدّ أن يقابله في لبنان المثابرة على متابعة تنفيذ إجراءات التصحيح المالي الفاعل، فإننا في القطاع المصرفي وإيماناً بمستقبل الاقتصاد والبلد، مستمرون في مساندة هذا التوجّه لدى الدولة من جهة وفي تلبية حاجات الاستثمار في الاقتصاد اللبناني من جهة ثانية.



عبد الرحمن السحيباني

وليس خافياً أن المصداقية الدولية التي نتمتع بها تعود، في جزء منها، إلى مصداقية السلطات النقدية. وقد نوّه التقرير الأخير لصندوق النقد الدولي الخاص بمنتدى الاستقرار المالي، بمناعة القطاع المصرفي اللبناني وبسلامة أجهزة وأنظمة الرقابة المصرفية لدينا.

اسمحوا لي أن أسجّل أمام مؤتمركم ارتياحنا في القطاع المصرفي لصدور قانون مكافحة تبييض الأموال في لبنان، وتحديداً بالصيغة التي صدر بها. وقد تمّ اعتماد صيغة القانون هذا إثر اجتماعات مكثّفة في جمعية مصارف لبنان ومع مصرف لبنان ثم على صعيد الحكومة واللجان النيابية المختصة.

وتسمح لنا هذه الصيغة، من جهة، بمجاراة مقتضيات وجهود المجتمع الدولي في مجال محاربة غسل الأموال، وتحافظ من جهة ثانية، على السرية المصرفية التي نحرص كل الحرص على عدم المساس بها، إلا في ما نصّ عليه القانون حصراً، بما خص الأموال غير المشروعة الناتجة بشكل أساسي عن المخدرات والجرائم المنظمة والفساد. وقد كنّا في جمعية المصارف، وبمبادرة ذاتية تعود إلى سنوات عديدة قبل صدور القانون، سباقين إلى وضع اتفاقية الحيطة والحذر التي وقّعت جميع المصارف العاملة في لبنان عليها والتزمت بمضمونها وذلك لقناعتنا المطلقة بكون الأموال غير المشروعة لا تفيد البلد في شيء، بل تساهم في عدم استقرار السوق المالية وتعرّض المصارف لشتى أنواع المخاطر. وعليه، نعتبر الصيغة التي اعتمدت في القانون اللبناني أفضل من الصيغ التي اعتمدتها دول أخرى عريقة في مجال تطبيق السرية المصرفية لديها.

سلامة: المصرف الإلكتروني

ثم ألقى حاكم مصرف لبنان **رياض سلامة** الكلمة الآتية:

يهدف عمل مصرف لبنان إلى ترسيخ الاستقرار في النظام المالي والى تطوير المناخ التشريعي من اجل مواكبة متطلبات العولمة وما أفرزته من قواعد صدرت عن مؤسسات دولية أو تكتلات ذات طابع دولي اقتصادي.

فقد تطوّر دور المصارف المركزية لتصبح مسؤولة عن الاستقرار في النظام المالي ككل إضافة إلى أعمالها التقليدية.

وأسواق رأس المال العربية.

وأوضح في تصريح له في صالون الشرف بمطار بيروت الدولي: "أن هذه الزيارة تقتصر على المشاركة في المؤتمر ولكن هناك نية للقيام بزيارة ثانية للبنان عندما تسنح الفرصة بذلك..".

نائب رئيس مريل لينش عن المؤتمر

نائب رئيس مريل لينش لأوروبا **ريجنالد بارتوليو** وهو الذي يحضر المؤتمر لأول مرة بمناسبة رعاية مؤسسته للمناسبة فوجئ بضخامة الحشد ونوعية الحضور فعلّق بالقول أن هذا من أهم المؤتمرات التي حضرتها في منطقة الشرق الأوسط".

شهادة مستثمر

أحد المستثمرين الذين حضروا علق بالقول أنه مهما بلغت تكلفة حضور المؤتمر وحتى ولو كانت أضعاف ما هي عليه فإني سأحضر في المرة المقبلة "لأني في غضون يومين أجريت من الاتصالات وقابلت من الناس وعقدت من الصفقات ما كان مستحيلاً القيام به لولا مناسبة اجتماع هؤلاء الناس كلهم في هذا المكان".

حاكم مصرف لبنان

حاكم مصرف لبنان **رياض سلامة** لاحظ أن الوفود التي شاركت في المؤتمر هذه السنة، "كانت، ومن خلال لقائنا معها في مصرف لبنان على مستويات صانعي القرار سواء بالنسبة للمصارف أم المؤسسات المالية. وقد تمّ خلال الاجتماعات الجانبية التي جرت وبالأخص مع البنك المركزي شرح الأوضاع المالية والاقتصادية في لبنان". من هنا "فإن دعمنا للمؤتمر سيبقى مستمراً نظراً إلى مردوده الكبير والذي يكون بعضه بصورة غير مباشرة".



This announcement appears as a matter of record only



€250,000,000

Preem Holdings AB (publ)

(A Swedish Oil Company)

10 5/8% Senior Secured Notes
due 2011

Acting as financial advisor to Preem

THE CAPITAL TRUST GROUP

Arrangers

DEUTSCHE BANK
Lead Manager

UBS WARBURG

May 2001

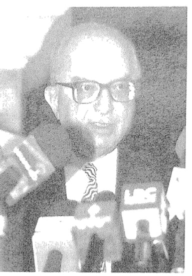
إن الاستقرار النقدي أساسي لضبط نسب التضخم وإرساء الثقة، كما أن الاستقرار المستمر يؤدي إلى نمو اقتصادي حقيقي وثبات اجتماعي، فيحفّز على الاستثمار ويشجّع على الاستهلاك.

إننا نرى أن لدى لبنان القدرة على المحافظة على الاستقرار في أسعار العملة والفوائد والسلع والخدمات، ونتوقع أن تراوح نسب النمو لهذا العام بين 3 و4 في المئة وان لا تتجاوز نسب التضخم الـ 3 في المئة.

إن تحقيق هذه التوقعات مشروط بتنفيذ الإصلاحات التي خططت لها الحكومة وبالاستقرار السياسي والأمني.

في هذا الإطار، أقرّت الحكومة ومجلس النواب قوانين تساعد مصرف لبنان على تطوير دوره وتؤدي إلى قطاع مصرفي أفضل. فقانون مكافحة جرائم تبييض الأموال يسمح لقطاعنا المصرفي بالعمل من دون مضايقات محلياً ودولياً، كما أن الإصدارات الدولية للأدوات المالية من قبل القطاع الخاص قابلة للاستمرار من دون تحفظ إي جهة نظراً للشفافية التي تتّسم بها. إلى ذلك، فقد أبلغتنا مجموعة GAFFLUI إثر قانون مكافحة تبييض الأموال، أنها لن تقترح فرض أي عقوبات على لبنان خلال جمعيتها العمومية في حزيران، كما أنها ستتابع تطبيقنا للقانون وصولاً إلى حذف اسم لبنان عن لائحة الدول غير المتعاونة. إن هذا القانون سيؤدي إلى مزيد من الارتياح لدى المودعين في القطاع المصرفي إذ انه يحافظ في آن معاً على السرية المصرفية وعلى احترام المعايير الدولية. أما قانون أسهم المصارف، فيتيح للقطاع المصرفي توسيع قاعدته الرأسمالية من دون عوائق ويساوي بين المستثمر اللبناني وغير اللبناني، وهو يوحّد الأسهم ويجعلها قابلة للتداول من دون ضوابط إلا في حال الشراء أو التفرّغ عن اكثر من 5 في المئة من اسهم المصارف.

نذكّر انه على المصارف اللبنانية الوصول إلى نسب ملاءة حدّها الأدنى 12 في المئة في نهاية العام 2001، كما عليها الاقتراب من معايير بازل الجديدة التي هي في طور البحث حالياً، والتي تهدف إلى حماية رساميل المصارف من المخاطر الائتمانية ومن مخاطر التوظيف بجميع أشكاله والى الحفاظ على رأس مال مرتفع وسائل في الوقت نفسه.



فريد روفايل

ترافق هذا القانون مع تعاميم تنظيمية عدة ألزمت المصارف اعتماد لجان تسليف ولجان تدقيق وتصنيف الديون وإشراك كل أعضاء مجلس الإدارة بعمل المصرف من خلال إلزامية اطّلاعهم على واقع هذا المصرف.

أخيراً، نوّد الإشارة إلى أن الحكومة ومجلس النواب أقرّا قانوناً أجيز فيه لمصرف لبنان تنظيم العمل المصرفي بالوسائل الإلكترونية، ما سيسمح للمصارف في لبنان إطلاق وتطوير التعاطي المصرفي الإلكتروني بكل الوسائل وصولاً إلى العملة الإلكترونية.

كما سيسمح هذا القانون لمصرف لبنان بتطوير أنظمة الدفع من ناحية السرعة والدقة والأمان، ونحن نعمل حالياً مع المصارف اللبنانية على تأسيس شبكة وصل لكل من القطاع المصرفي والمالي وتسمح بتنفيذ كل العمليات المصرفية بشكل آني.

السحيباني: العمل العربي المشترك

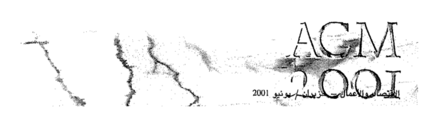
ثم ألقى الأمين العام المساعد الاقتصادي لدى جامعة الدول العربية **عبد الرحمن السحيباني** كلمة موجزة جاء فيها الآتي:

"أهنئ مجموعة الاقتصاد والأعمال على نجاحاتها المستمرة في عقد اللقاءات الاقتصادية التي تطرح الحوار في مختلف مجالات التنمية والاستثمار. وأشكر المجموعة على دعوة الأمانة العامة لجامعة الدول العربية لتنقل وجهة نظر الجانب الحكومي في العمل العربي المشترك.

قامت الجامعة العربية منذ 57 عاماً على الدول العربية السبع المستقلة آنذاك، ثم توالى انضمام بقية الدول التي نالت استقلالها وأصبحت الجامعة مظلة محددة المعالم، قامت تحتها المنظمات والمؤسسات والاتحادات والجمعيات ومجموعات العمل. وفي العام 51 لم يكن هناك سوى المجلس الاقتصادي العربي الذي كان يُنظر إليه على أنه المرجع الوحيد للعمل الاقتصادي العام والخاص، ثم في العام نفسه تأسّس الاتحاد العام لغرف التجارة والصناعة والزراعة للبلاد العربية، ثم قامت تباعاً آليات العمل النوعية التي تعمل وتتابع في مختلف المجالات والتي أصبح لكل منها دور مباشر أو غير مباشر في جعل جهود التعاون والتكامل العربي مع الحكومات العربية في مختلف المسارات. إلا أنه في الإطار العربي لا يزال هناك نقص شديد في التوجيهات غير الحكومية وفي مجالات وتخصصات حيوية ينبغي العمل على إزالة هذا الخلل بدعم تأسيس تنظيمات غير حكومية فعّالة تساعد على اتخاذ القرار الرسمي وعلى متابعة ما يتمّ التوصل إليه من اتفاقيات وخطط وقرارات على المستوى العربي.

ولا شك أنكم تابعتم مداولات القمة العربية التي عُقدت في عمّان منذ ستة أسابيع واستمعتم إلى قراراتها ولاحظتم النقلة النوعية في تناول المحاور الاقتصادية. فقد تناولت القمة التكامل والتعاون الاقتصادي العربي من مداخل القطاعات الاقتصادية للتنمية، أصدرت أكثر من 40 تكليفاً في شؤون قابلة للتطبيق على أرض الواقع في الاستثمار والمال والتجارة بما فيها القواعد الموحّدة العربية لمنشأة السلع والقواعد العربية الموحّدة للمنافسة والسيطرة على الاحتكارات، وفي الطاقة والنقل والاتصالات والسياحة والبيئة والتنمية المستدامة وحول هياكل العمل الاقتصادي المشترك.

وستُعقد القمة المقبلة في بيروت في آذار/مارس المقبل برئاسة رئيس الجمهورية اللبنانية، ونتطلع أن تتحقق نقلة أخرى إلى الأمام، لمَ لا؟ ونحن في بلاد رجال الأعمال المشهود لهم بالنجاح والذين يتميزون بالعزوف عن الوظيفة العامة والانصراف إلى البناء والأعمال المباشرة. وقد اختاروا لرئاسة الحكومة من أثبت نجاحاً بارزاً في ميدان العمل وهو الرئيس **رفيق الحريري**،



ونحن نقدّر الجهود التي تقوم بها حكومة لبنان في سبيل النمو والتنمية الاقتصادية وأنني على ثقة بأن لبنان سيعود ليحتل مكانه كمقصد متميّز للمال والتجارة والاستثمار والسياحة.

ولا يفوتني أن أثني عن اللفتة من قبل مجموعة الاقتصاد والأعمال لتكريم معالي **الشيخ محمد أبا الخيل** ذلك الرجل الغني عن التعريف الذي وهب عقوداً من شبابه للعمل المستثمر الجاد، وله فضل كبير محفوظ في إقامة وإنجاح المنظمات والمؤسسات والشركات العربية المشتركة التي تقوم بأدوارها وتساهم مساهمات بارزة في مسيرة التنمية الاقتصادية العربية.

ختاماً أكرر الشكر لمجموعة الاقتصاد والأعمال وأثني على مساعي الأخ الأستاذ **رؤوف أبو زكي** وأعرب عن تقديري وإعجابي بالجهود التي تبذلها حكومة لبنان لإنجاح مثل هذا اللقاء.

الحريري: جاهز للاستثمار

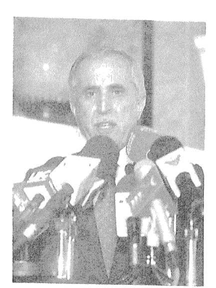
واختتم الرئيس **رفيق الحريري** الجلسة الافتتاحية بكلمة مرتجلة خاطب فيها المشاركين بشكل مباشر وصريح متحدثاً عن العوامل المؤثرة في مناخ الاستثمار في لبنان.

وقال الرئيس **الحريري**:

أعتقد أن المؤتمر اليوم سيتطرّق إلى مجموعة كبيرة من الأمور، العولمة وضرورة انفتاح الدول العربية في ما بينها وانفتاح اقتصاداتها بعضها على البعض وإزالة الحواجز. وبينكم كثيرون ممن يعرفون عن هذا الأمر بقدر ما أعرف، إن لم يكن أكثر ولدينا جلسة مناقشة غداً وطرح أسئلة عن الأوضاع في لبنان والمنطقة. لذلك لن ألقي الكلمة المكتوبة وإنما سأتكلم عن الأوضاع العامة في لبنان، ولا سيما أن مؤتمركم يعجّ برجال الأعمال وبالمسؤولين عن الاستثمار وصناديق الاستثمار في الدول العربية.

السؤال الأساسي الذي أعتقد أنه يدور في ذهن معظم الحاضرين إن لم يكن جميعهم، هو: هل أصبح لبنان جاهزاً للاستثمار؟ هل هو مكان صالح للاستثمار؟ وما هي مقومات هذه الصلاحية إن وجدت؟ طبعاً أنا رئيس الحكومة سأقول لكم أنه أمر طبيعي أن يكون لبنان جاهزاً للاستثمار.

ولكن هذه ليست ردة الفعل الطبيعية، وإنما هذه ردة الفعل الحقيقية. وأهم صفة في الإنسان هي أن يكون كلامه كلام ثقة. فإذا



قلنا لكم كلاماً اليوم وتبيّن أنه خاطئ نفقد كل ما نملك.

لبنان بلد صالح للاستثمار استناداً إلى مجموعة من العوامل سأعددها لكم تباعاً:

أولاً: نحن جزء من هذه المنطقة، نتعرض لمخاطرها كما يتعرض كل الموجودين في هذه المنطقة. فالمخاطر الخارجية على لبنان لا تزيد بأي حال من الأحوال على المخاطر التي تهدد أي بلد عربي آخر.

قرار الاستثمار في لبنان هو في الحقيقة قرار للاستثمار في منطقة الشرق الأوسط. ليست لدينا مخاطر أكثر مما عند غيرنا، وكل الكلام الذي يُقال أن لبنان لا يزال معرّضاً للاعتداءات الإسرائيلية، فإن كل الدول العربية معرّضة.

وأعتقد أن قدرة إسرائيل على التحرّك أقل كثيراً جداً مما يوحى إلينا ويصوّر لجموع الشعب العربي، فأي اعتداء إسرائيلي إذا حدث في المستقبل، فهو محدود جداً. وهو يؤثر فينا ويؤثر في إسرائيل في الوقت نفسه، فالعمل هو فعل وردّ فعل من أي جانب كان، وإسرائيل تحسب حسابات كثيرة إذا قررت الاعتداء على لبنان.

نحن بلد صغير، وإمكاناتنا العسكرية والدفاعية محدودة ولكن إسرائيل تحسب أن شنّها أي اعتداء على لبنان سيكون له ردّ فعل عليها، وعلى الرغم من إمكانات لبنان المحدودة، فإن لديه وسائل حتى يرد العدوان عن نفسه ويمنع إسرائيل من العدوان عليه. فمسألة حدوث عدوان إسرائيلي واسع على لبنان لا تزيد على أي نسبة حصول اعتداء على أي بلد عربي مجاور أو بعيد إن لم تكن أقل.

الأمر الثاني، هناك كلام عن ديون الدولة العامة وعن عجز الموازنة وخدمة الدين والفوائد المرتفعة، هل أن الاستثمار المربح يكون في الدول التي تكون أمورها المالية جيدة؟

في العادة تكون الأرباح في الدول التي يكون وضعها الاقتصادي والمادي ممتازاً واحداً أو اثنين في المئة. وكلنا يعرف هذا الأمر ورأينا ما حدث أخيراً في الولايات المتحدة والذين استثمروا هناك.

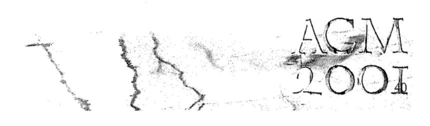
من مميزات الاستثمار في لبنان أن المستثمر إذا لم يربح كثيراً يخسر حتماً.

وأضاف: "بسبب الأوضاع العامة والديون والعجز وغيره، الأسعار في لبنان رخيصة جداً. وفي العادة، أن المستثمر الذكي يشتري عندما تكون الأسعار منخفضة لا عندما تكون مرتفعة، لأن إمكان ارتفاعها كبير جداً في الوقت الحاضر. إن القوانين والتسهيلات التي وضعتها الدولة هي ضخمة جداً".

وقال: هناك موضوع تعديل نظام تملك غير اللبنانيين في لبنان، لقد أصبح بإمكان أي مستثمر عربي في لبنان يريد أن يشتري أو يؤسس شركة، الحصول على ترخيص من مجلس الوزراء، لا يستغرق أكثر من أسبوعين أو ثلاثة في أقصى حدّ، لشراء أي مساحة من الأرض يحتاج إليها في أي منطقة من لبنان لإقامة أي مشاريع مفيدة للبلد، وهذا الأمر لم يكن ممكناً في السابق.

فمن كان من المستثمرين العرب يريد أن يشتري منزلاً، كان يواجه مشكلة إذا زادت المساحة على خمسة آلاف متر: بإسم من سيسجّل هذه الأرض والمنزل، ولدينا حالات كثيرة معروفة، علماً أن القانون القديم كان يمنعها. وهناك الكثير من الأخوان العرب الذين سجلوا أملاكهم بأسماء لبنانيين وحدثت لهم مشكلات كثيرة.

اليوم يستطيع كل مستثمر عربي أن يسجّل منزله باسمه وإذا أراد أن يشرك أي لبناني، فهذا أمره له. وإذا لم يرد فباستطاعته امتلاك منزل أو أرض وعقارات في البلاد باسمه أو باسم أولاده أو باسم الشركة التي يؤسسها، من دون أي مشكل، ويدفع الرسوم نفسها التي يدفعها اللبناني، فيما كان اللبناني يدفع ستة في المئة والمستثمر العربي 17 في المئة. وكان إذا أراد



المستثمر العربي أن يبيع، فلديه مشكلة، وإذا باع لعربي آخر فسيدفع المستثمر العربي 17 في المئة كذلك وبالتالي ترتفع الأسعار وتبرز صعوبة في تسهيل الاستثمار، الآن جميع المستثمرين العرب واللبنانيين يدفعون نسبة خمسة في المئة. إضافةً إلى مجموعة كبيرة من التسهيلات التي ربما اطلعتم عليها، وهي في موضوع الضرائب، وهي كما تعلمون منخفضة في لبنان، وتبلغ 15 في المئة على أرباح الشركات والتوزيع خمسة في المئة على الشركات المساهمة.

وفي الضمان الاجتماعي خفض رسوم الاشتراك بنسب كبيرة جداً. وهي لا تصل إلى 15 في المئة من مجموع الرواتب، وبالتالي فإن الأعباء المالية والاجتماعية على الاستثمار في لبنان هي أعباء منخفضة جداً، وأسعار الأراضي منخفضة واليد العاملة المدرّبة موجودة بأسعار منخفضة ورخيصة، ولبنان في طريقه إلى توقيع اتفاق الشراكة الأوروبية التي تسمح له بتصدير منتجاته كلها إلى الأسواق الأوروبية، وبالتالي إقامة شركات منتجة في لبنان باستطاعتها أن تبيع إنتاجها في لبنان والأسواق العربية والأوروبية، وكأنها قطعة من أوروبا.

أما عن القوانين والتسهيلات الموضوعة التي يحضّر لها في المجلس النيابي هناك قانون لتشجيع الاستثمار، وكل الإجراءات التي يحتاج إليها المستثمر سيمكن إجراؤها في مكان واحد، تحلّ فيه كل مشكلات المستثمر، وعلى حساب الدولة اللبنانية.

فأي أمر يمر من خلال هذه المؤسسة إذا أراد المستثمر أن يمر من خلالها من دون دفع أي رسوم أو مبالغ، وكل هذا سيوضع لتسهيل الاستثمار والمستثمرين وتشجيعهم.

لبنان فعلاً بلد جاهز لتقبّل الاستثمار، ومشاريع التخصيص سائرة في طريقها وبأسرع مما يتصور البعض بكثير، وهناك مجال للإسهام في مشاريع التخصيص، لا سيما في مشاريع الكهرباء والاتصالات. الكلام الذي نسمعه عن الخلافات السياسية، سيبقى قائماً. وأعتقد أنكم إذا لم تسمعوه فلا يكون هذا لبنان. يمكن أن تكون هذه ميزة في البلد، هذا الأمر يتميز به لبنان عن بقية الدول العربية. هذا الموضوع أريد أن أؤكده، وهو أن الخلافات السياسية ستسمع كل يوم عبر وسائل الإعلام في لبنان.



الرئيس الحريري متوجهاً إلى قاعة المؤتمر

هناك كلام اليوم أن هناك خلافات وأن الحكومة "ستطير" هذا الأمر غير وارد. وهناك من يقول أن عدد أعضاء الحكومة سيخفض، هؤلاء يحلمون، بالتالي كل هذه الأمور ليست واردة. ولكن الكلام يقال ويحكى عن خلافات وهي ليست موجودة، لكن تبقى هناك خلافات في وجهات النظر ونبقى في النهاية في بلد ديمقراطي وبلد حوار ونتوصل إلى قواسم مشتركة وهذه طريقة عيشنا، ولن تتغير لا اليوم ولا بعد عشرين ولا خمسين سنة.

ما أريد قوله في النهاية أن الاستقرار السياسي قائم ومستمر، لأننا نحن الحكومة، موجودة نتيجة انتخابات نيابية لم يمضِ عليها بضعة أشهر وهذه الحكومة ممثلة في المجلس النيابي بكثرة كبيرة.

وبالتالي الحكومة مستقرة كما هي، ومستمرة إن شاء الله إلى أن يخلق الله أمراً كان مفعولاً.

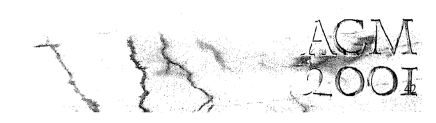
هذا ما أردت قوله، الاستقرار السياسي واضح جداً، التفاهم بين الكتل السياسية الأساسية قائم، خطة الحكومة الاقتصادية واضحة جداً، تماسك الحكومة مميز، هناك فريق اقتصادي متماسك ولديه نظرة مالية واقتصادية موحّدة، ويعوّل بالتنسيق مع مصرف لبنان تنسيقاً كاملاً ومتكاملاً، وبالتالي فمجال الخلاف في الشأن الاقتصادي غير وارد، ومجال الخلاف في الأمور الأخرى يمكن أن يؤدي إلى أخذ وعطاء، ولكن ضمن المؤسسات. وكل هذا قابل للحل بالحوار والمناقشة. ■

سلامة : مؤتمر صانعي القرار

في المؤتمر الصحفي المخصص لإذاعة البيان الختامي، قال حاكم مصرف لبنان **رياض سلامة**:

"لاحظنا أن الوفود التي شاركت في المؤتمر هذه السنة، كانت ومن خلال لقائنا معها في مصرف لبنان، على مستويات صانعي القرار سواء بالنسبة إلى المصارف أم المؤسسات المالية. واعتقد انه خلال الإجتماعات الجانبية التي جرت وبالأخص مع البنك المركزي، تمّ شرح الأوضاع المالية والإقتصادية في لبنان، ومن هنا فإن دعمنا للمؤتمر سيبقى مستمراً نظراً إلى مردوده الكبير والذي يكون بعضه بصورة غير مباشرة".

وختم **سلامة** "اللافت أن الكثير من المؤسسات المالية قد وضعت على برامجها من الآن حضور هذا المؤتمر العام المقبل.



الجلسة الأولى





من اليمين: السفير ريجينالد بارثولوميو، الوزير فؤاد السنيورة، د.أحمد الجويلي

الاستعداد لاقتصاد العولمة

ترأس الجلسة الأولى حول "الاستعداد لاقتصاد العولمة" وزير المال في لبنان **فؤاد السنيورة** وشارك فيها **د.أحمد الجويلي** أمين عام مجلس الوحدة الاقتصادية العربية والسفير **ريجينالد بارثولوميو** رئيس مجلس الإدارة في ميريل لنش (أوروبا).



السنيورة

قدم الوزير **السنيورة** في مستهل الجلسة بعض الملاحظات فأشار إلى التحولات الحاصلة على مستوى الترابط العالمي القائم وما نتج عنه من متغيرات اجتماعية وسياسية.

وقال ان العالم العربي أمام خيارين إما الاستبعاد وبالتالي التهميش أو المشاركة وبالتالي التغيير نحو الأفضل.

وأشار إلى أنه في ظل ظاهرة التكتلات التي طاولت الشركات والدول فأن الفرصة الحقيقية هي في السوق العربية المشتركة.

الجويلي

وتناول **د.أحمد الجويلي** ظاهرة العولمة فقال أنها ليست بالأمر الجديد، مشيراً في ذلك إلى اتفاقية ... الغات الموقعة في الخمسينات وإلى تضاعف التجارة الدولية 26 مرة في 50 سنة، وتضاعف الإنتاج 6 مرات فقط، مما يعني أن التجارة أصبحت قطاعاً في غاية الأهمية.

إلا أن **الجويلي** سجل بعض القوى والتحولات التي أدت إلى ذلك ومنها: تكنولوجيا الاتصالات، قوة الشركات المتعددة الجنسية، توجه متزايد نحو اقتصادات السوق.

ولاحظ **الجويلي** ان البلدان العربية فقدت مكانة كبيرة في الاقتصاد العالمي منذ العام 1990 حيث مثلت 2،5 في المئة من الناتج القومي العالمي، وأقل من 3 في المئة من التجارة العالمية. ولفت إلى تزايد البطالة (14 في المئة) والفجوة الغذائية (13 مليار دولار) وضآلة الإنفاق على البحث العلمي، كما لاحظ التأثير المحدود للعمل العربي المشترك.

ثم عرض أمين مجلس الوحدة الاقتصادية العربية للخطوات اللازمة لتحويل المنطقة التجارية العربية إلى منطقة استثمارية ثم إلى ...

بارثولوميو

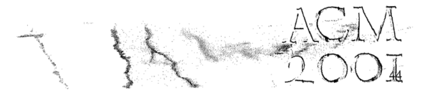
أما رئيس مجلس إدارة ميريل لنش (أوروبا) فقدم مداخلة استهلها بالحديث عن مجالات النمو الكبيرة المتاحة في العالم العربي مشيراً إلى الأهمية التي تعطيها الشركة لهذه المنطقة.

أما عن الاقتصاد العالمي فقال أن الوضع لا يبدو جيداً لكن السؤال هو إلى أي مدى سيسوء ومتى سيبدأ في التحسن.

وقال ان الجواب يعتمد على الولايات المتحدة التي أظهر اقتصادها مؤشرات مقلقة ومن ذلك:

انخفاض حاد في الناتج المحلي، انخفاض في الإنفاق الاستثماري، ارتفاع نسبة البطالة، ضعف في سوق الأسهم، العجز في الحساب الجاري، ارتفاع نسبة المديونية لدى الشركات والأفراد، غير ان **بارثولوميو** استبعد دخول الاقتصاد الأميركي في الركود نتيجة استمرار النمو في الإنفاق الاستهلاكي وانخفاض العجز التجاري.

أما عن مشاكل الاقتصادات العربية فأشار إلى ارتفاع كلفة الإنتاج وانخفاض الإنتاجية ووجود قيود على التجارة الخارجية والداخلية والاعتماد على البترول، ووجود أسواق صغيرة وغير متكاملة.



الجلسة الثانية



من اليمين: اريك نلسون، بول روفايل، د. خالد الفايز، د. جاسم المناعي، د. سامي حداد

مناخ جديد للاستثمار



اما جلسه العمل الثانيه فكانت برئاسه **د. خالد الفايز** الرئيس التنفيذي المدير العام لبنك الخليج الدولي وتناولت "المناخ الجديد للاستثمار". وقد تحدّث في الجلسة السادة:

— **سامي حداد**، مدير الشرق الاوسط وشمال افريقيا ووسط آسيا في مؤسسة التمويل الدولية (IFC).

— **بول روفايل**، العضو المنتدب ورئيس وسط وجنوب شرقي اوروبا، الشرق الأوسط وافريقيا، ميريل لنش انترناشونال.

— **ايريك نلسون**، مدير البحوث الاقتصادية للأسواق الجديدة في غولدن ساكس.

المناعي

رئيس ومدير عام صندوق النقد العربي د. **جاسم المناعي** تحدّث عن مناخ الاستثمار في البلدان العربية، وما ذكره في هذا الاطار أن الإنفاق العام ما يزال يشكّل أساس الاستثمار، حيث يصل حجمه الى 40 في المئة من الناتج المحلّي الاجمالي، ومشكلة هذا الانفاق تكمن في أن نحو 85 في المئة منه يذهب للنفقات الجارية و15 في المئة فقط للمشاريع الاستثمارية.

ومن ناحية أخرى فإن هذه البلدان ما تزال ضعيفة في مجال جذب الاستثمارات الأجنبية، فنصيب المنطقة العربية يراوح بين 2 و3 في المئة فقط.

وبالنسبة للأسواق المالية العربية فإنها ما تزال ضعيفة سواء لناحية عدد الشركات المنتمية اليها أو لجهة السيولة التي تستقطبها. وأشار الى أن بطء خطوات الخصخصة يحدّ من تطوير هذه الاسواق.

كما تطرّق **المناعي** الى قوانين الاستثمار المشجّعة التي صدرت في العديد من البلدان العربية وعلى رأسها المملكة العربية السعودية معتبراً أنها تساهم في جذب استثمارات اضافية الى مختلف القطاعات التي تسمح للقطاع الخاص بالنشاط فيها، ومن ميزات هذه القوانين انها لا تميز بين المستثمر المحلّي والأجنبي.

حداد

وتحدّث **سامي حداد** مدير الشرق الأوسط وشمال افريقيا ووسط آسيا في مؤسسة التمويل الدولية (IFC)، فقدّم محاضرته حول الاستثمارات في منطقتي الشرق الاوسط وشمال افريقيا بالحديث عن الوضع العام لهذه الاستثمارات في البلدان النامية التي ما تزال تعاني من ضعف تدفّقها باستثناء حالات قليلة.

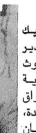
وفي معرض تطرّقه للعديد من البلدان بشكل منفرد أوضح أن المملكة العربية السعودية ومصر تأتيان في المقدّمة من حيث الحصة المطلقة لكل منهما في الاستثمارات الخارجية المباشرة، غير أن نصيب هذه الاستثمارات في الناتج المحلّي الاجمالي هو

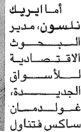


الأعلى في كل من تونس والاردن وبالنسبة لنصيب المنطقتين المذكورتين من رؤوس الأموال الخاصة التي تأتي للاستثمار فإنها ما تزال الأقل بين مناطق العالم الأخرى كـ شرق آسيا واميركا اللاتينية.

وتعود خلفية ذلك الى عوامل عدّة منها عدم إكتمال البيئة الاستثمارية وحرمان القطاع الخاص من النشاط في القطاعات الأساسية، وما يغيّر من جوهر ذلك أن عمليات الخصخصة في العديد من هذه القطاعات قد بدأت بالفعل وخصوصاً في المغرب، الاردن، سلطنة عُمان وقطر. ومن أجل تجاوز نقاط الضعف في هذه البيئة شدد على أهمية تحسين مستوى الخدمات التي تقدّم للمستثمر من قبل الهيئات المتخصصة التي بدأت نشاطها في لبنان والاردن الخ...

نلسون

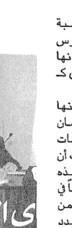




أما **ايريك نلسون**، مدير البحوث الاقتصادية للأسواق الجديدة، غولدمان ساكس فتناول حديثه موضوع تباطؤ النمو في الاقتصاد العالمي وتأثيره على الاستثمار وتدفّق رؤوس الأموال الى الأسواق الواعدة، وما نوّه اليه أن هذا التباطؤ ينطوي على مخاوف ولكنه لا يستدعي التشاؤم لأن الأمر لن يصل الى حد الركود.

كما أن التأثر بهذا التباطؤ يختلف من قطاع لآخر وأضاف أن تجارب السنوات الماضية أظهرت على أنه من الواجب التدقيق والتمحيص في اختيار السوق أو المكان الذي ينبغي الاستثمار فيه، واعتبر أن المشكلة لا تحلّ فقط بترك القطاع الخاص ينشط انما في أهمية وضرورة مراقبته وخصوصاً في المجال المصرفي، فضعف هذه الرقابة يشكّل أهم الأسباب التي أدّت إلى حدوث الأزمة الآسيوية.

وفي معرض تطرّقه الى شروط جذب الاستثمارات الأجنبية المباشرة أشار الى أن الأمر يتطلب بالدرجة الاولى تأمين الإستقرار السياسي وتحقيق مؤشرات اقتصادية مستقرة في مجالات مثل معدّلات التضخّم ونسب النمو، ولا بدّ ايضاً من تحرير السوق ووجود مؤسسات موثوق فيها.



المنصة ويبدو من اليمين: زياد مكاوي، علا السبع، مأمون ابراهيم حسن، د. عبد الرحمن طه، نبيل صوابيني

الإستثمار في سوق إقليمية

تناولت الجلسة الثالثة موضوع "الاستثمار في سوق إقليمية" وانعقدت برئاسة **مأمون ابراهيم حسن** مدير عام المؤسسة العربية لضمان الاستثمارات وتحدّث فيها السادة:

– **د. عبد الرحمن طه** مدير عام المؤسسة الاسلامية لتأمين الاستثمار وائتمان الصادرات.

– **علاء الدين السبع** العضو المنتدب للمجموعة المالية المصرية – اي.اف.جي هيرمس.

– **نبيل صوابيني** الرئيس التنفيذي لـ "ميدل ايست كابيتال غروب".

– **زياد مكاوي**، العضو المنتدب التنفيذي في شركة شعاع غروب.



مأمون ابراهيم حسن



علاء السبع

نبيل صوابيني





د. عبد الرحمن طه

زياد مكاوي

تناول **د. طه** في مداخلته الاستثمار على المستوى الإقليمي والدور الذي يلعبه ضمان الاستثمار لا سيما على المستوى الإقليمي الذي يمتلك مزايا السوق الكبير ووفورات الحجم والفعالية الأقوى في استخدام الموارد الإقليمية. كما تناول عدداً من المحاور المتعلّقة بالإصلاحات الإقتصادية وإعادة تحديد دور الحكومات، وظاهرة العولمة فضلاً عن التكتلات الاقتصادية لا سيما السوق الأوروبية والمجموعة الآسيوية وتجربة مجلس التعاون الخليجي.

أما **علاء الدين السبع** فتناول موضوع بنوك الإستثمار إنطلاقاً من توافر الأموال وفرص الاستثمار في المنطقة وتوسّع الشركات إقليمياً، متطرقاً إلى إعادة هيكلة الشركات الاقليمية وإلى الإستثمارات الأجنبية المباشرة.



وحدد السبع فرصاً مستقبلية متمثلة في الجهود المبذولة لانفتاح البورصات العربية وقانون الإستثمار السعودي والمنتدى الاقتصادي العربي الأول في تشرين الثاني/نوفمبر المقبل.

أما **نبيل صوابيني** فتناول في كلمته آفاق الإندماج والتحالفات الستراتيجية في المنطقة العربية.

وبصورة عامة استعرضت الجلسة بشكل أساسي موضوعي اندماج الشركات ودور الضمانات في التحفيز على الإستثمار. فعلى الصعيد الأول كانت أهمية الإندماج على صعيد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في المقدمة. وفي إطار أهميته ذكر أنه يشكل المحرك الأساسي للمستقبل بشكل عام لمستقبل هذه المؤسسات بشكل خاص، فهو يتيح لها إمكانات الإستفادة من ميزات الحجم الأمثل ومواجهة التحديات التي تفرزها التحالفات الدولية. ومن أجل تحقيق ذلك تمت المطالبة بتهيئة الشروط اللازمة في مجالات الضرائب والجمارك والرسوم وانتقال العمالة وتحويل رؤوس الأموال. وفي مجال الضمانات ذكر أن العالم كله متجه لتقوية مؤسسات ضمان الإستثمار. وهنا تمّ التأكيد على تشجيع دور القطاع الخاص وتنظيف السوق من المؤسسات غير الموثوق فيها. وتمّت المطالبة بإنشاء بنك عربي مشترك لضمان القروض الصغيرة والمتوسطة مع التشديد على أهمية دعم الصادرات، كما تمّ التطرّق إلى إعادة هيكلة المؤسسات العائلية بحيث تتحوّل إلى مؤسسات مساهمة كون الأخيرة ذات آفاق تطور واستمرارية أفضل.



المنصة ويبدو من اليمين: عادل عبد الوهاب ماجد، كامران أنور، د. مصطفى رازيان، باسل القضيب، اندريه ايكارد

اتجاهات العمل المصرفي في الأسواق العربية

الجلسة الرابعة والأخيرة لليوم الأول المخصص للقضايا الماكرو إقتصادية تناولت موضوع "اتجاهات العمل المصرفي في الأسواق العربية" وترأسها **د. مصطفى رازيان** رئيس ومدير عام مجموعة البحر المتوسط للإستثمار.

د. مصطفى رازيان

تحدث في الجلسة:

- **أندريه ايكارد** نائب المدير العام في بنك التسويات الدولية وتناول موضوع الرسملة والملاءة.
- **كامران أنور** الرئيس الإقليمي، خدمات الخصخصة والدمج والتملك، الخليج والمشرق وباكستان في سيتي بنك؛ وتحدث عن القطاع المصرفي في الخليج واتجاهاته وآفاقه المستقبلية.
- **باسل القضيب**، نائب الرئيس التنفيذي للمصرفية الدولية في بنك الرياض وتحدث عن دور البنوك التجارية في تمويل المشاريع من حيث الواقع والفرص والتحديات.
- **عادل عبد الوهاب الماجد**، مدير عام مجموعة الخدمات المصرفية الشخصية في بنك الكويت الوطني وتناول القطاع المصرفي واتجاهاته.


اندريه ايكارد — كامران انور


باسل القضيب — عادل عبد الوهاب الماجد

تبين من خلال محاور الجلسة أن عمليات التحالف والدمج التي تمت حتى الآن ما تزال محدودة في المنطقة العربية عموماً بما فيها منطقة الخليج التي شكلت الموضوع الرئيسي. وفي مكان آخر تم التأكيد على أهمية تطبيق المعايير الدولية في ما يتعلق بالملاءة ومستوى الخدمات للحاق بركب المصارف الدولية. وتم التطرق إلى ضعف الأسواق المالية وأدوات التمويل والإقراض من خلال أمثلة ونماذج. وتناول المتحدثون خبرات مؤسساتهم في مجال تنويع دائرة خدمات الزبائن وتوسيعها من خلال استطلاع الرغبات وتلبيتها إضافة إلى القيام بأنشطة اجتماعية داعمة. وتمّ التشديد على أهمية هذا التقديم بالوسائل الكلاسيكية والحديثة مثل الإنترنت ووسائل الاتصال الأخرى. وفي هذا الإطار لا بد من الإسراع في الاستفادة من ثورة الاتصالات لمواجهة منافسة المؤسسات العالمية التي تمكنت من جعل خدماتها تتخطى الحدود بفضل هذه الثورة.

الرئيس الحريري: لبنان جاهز للاستثمار



لعلّ من بين أبرز التطوّرات التي حملها المؤتمر السنوي للاستثمار وأسواق رأس المال العربية، هو حجم المشاركة الحكومية العربية في "يوم الحوارات" الذي جاء بمثابة لقاء مباشر بين المسؤولين وبين المستثمرين.

وقد توالت على منبر المؤتمر سبع حكومات عربية تمثّلت بنائبي رئيس وزراء (سورية والاردن) ووزراء مالية (الكويت وتونس) ووزراء مختصين (وزير قطاع الأعمال في مصر، ووزير المساهمة وتنسيق الإصلاحات في المغرب)، واختتم يوم الحوارات بمداخلة مع محافظ الهيئة العامة للإستثمار في السعودية **الأمير عبد الله بن فيصل بن تركي**. (وقائع الحوارات في الصفحات التالية).

وتوّج يوم الحوارات رئيس مجلس الوزراء **رفيق الحريري** الذي أجرى حواراً مباشراً مع المؤتمرين استمرّ زهاء ساعة ونصف الساعة أجاب فيه على عدد من الأسئلة المتعلّقة بالإقتصاد اللبناني وببعض الشؤون الإقتصادية العربية.

لبنان جاهز للاستثمار

استهلّ **الرئيس الحريري** حواره قائلاً ورداً على سؤال يتعلّق بمدى تأثّر لبنان بالعوامل الإقليمية: "لبنان ليس جزيرة معزولة ولكنه لا يختلف عن غيره من الدول العربية، ومن يريد الاستثمار في المنطقة فلبنان هو إحدى دول هذه المنطقة. المخاطر الموجودة في لبنان لا تزيد عن المخاطر الموجودة في أي بلد عربي آخر، طبعاً نحن لدينا مزايا تفاضلية معروفة، أنتم تعرفون النظام السياسي والقانوني واقتصادنا حرّ، والضرائب منخفضة. اللبناني وغير اللبناني يعملان بالتساوي، ورخص العمل متوافرة لغير اللبنانيين".

وأضاف **الرئيس الحريري**: "المشروع الإقتصادي والإنمائي للحكومة يأخذ في الإعتبار المتغيّرات الحاصلة في المنطقة، وإذا كان السؤال هل أن مشروعنا يراهن على السلام؟ فالجواب كلا، نحن لا نراهن، بل نعتبر أن السلام إذا تحقق فأمر جيد شرط أن يكون سلاماً شاملاً لكل الدول العربية... أنا لست من المقتنعين بأن السلام سيغيّر حياتنا بشكل جذري، ولكن من دون شك سيفتح الأبواب لفرص معقولة".

ورداً على سؤال وعد الرئيس **الحريري** بالعمل على حلّ سريع لمشكلة تأشيرات الدخول إلى لبنان. كما أكّد أن هناك قانوناً يتمّ درسه للسماح للبنوك الإسلامية للعمل في لبنان، وهذا القانون سائر في الطريق ولن يكون الترخيص لجهة واحدة، وإنما مفتوح أمام الجميع.

ورداً على سؤال حول دعم الليرة قال **الرئيس الحريري**: "ليس هناك شيء إسمه دعم الليرة، فالوضع المالي مستقرّ وسأكون صريحاً جداً بالنسبة إلى هذا الأمر، هناك اشخاص يعتقدون أنه إذا اهتزّ الوضع المالي في البلاد فهذا سيؤثر سياسياً في هذه الحكومة، لذلك يبثّون الشائعات حول هذا الموضوع. وباعتقادهم أن الذي لم يستطيعوا تغييره في الإنتخابات يعتقدون أن باستطاعتهم تغييره بهذا الطريقة".

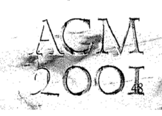
وعن خطة الحكومة حيال قطاع الإتصالات أوضح: "نحن مع تخصيص القطاع وبدأنا باتخاذ الإجراءات اللازمة لتخصيصه بأسرع وقت ممكن، وعلى كل حال فإن جزءاً من قطاع الإتصالات في لبنان هو في يد القطاع الخاص، أي الهاتف الخليوي، أما الهاتف الثابت فهو في طريقه ليصبح شركة تملكها الدولة وسيتم تجهيزها وتهيئتها حتى يتم تخصيصها".

أما بالنسبة إلى تخصيص قطاع الكهرباء فقال **الرئيس الحريري**: "إن الحلّ هو بالتخصيص، وقد تمّ التوقيع مع إحدى المؤسسات الإستثمارية لوضع جميع الشروط من أجل العمل على تخصيص هذا القطاع خلال الأشهر المقبلة، والحكومة سائرة في هذا الأمر ولكن هناك جوانب قانونية وادارية لا بدّ من القيام بها...".

وفي معرض ردّه على سؤال حول النتائج المستخلصة من تخفيض الرسوم الجمركية قال **الرئيس الحريري**: "لقد بدأنا بخطوة هي في منتهى الخطورة لأن بلدنا يواجه عجزاً ونصف ايراداته من الجمارك. فالقرار كان يتطلّب شجاعة. ومع ذلك، كان من المتوقع أن تنخفض الايرادات في السنة الاولى بمعدّل 25 مليون دولار شهرياً وقلنا أننا سنأخذ هذه المخاطرة، وأستطيع القول الآن ونحن في بداية الشهر المحدد لهذا الاجراء أن الإنخفاض المفترض في الأشهر الأربعة الاولى هو 100 مليون دولار، لكنه فعلاً كان في حدود 50 مليوناً فقط". ■



السيدة نازك الحريري ويبدو من اليمين: الشيخ محمد ابا الخيل، سعيد خوري، د. مصطفى رازيان، الوزير فؤاد السنيورة، د. محمد السعدي



نائب رئيس مجلس الوزراء السوري د. خالد رعد

نحو إنشاء سوق مالية

استهلّ يوم الحوارات المباشرة نائب رئيس مجلس الوزراء للشؤون الإقتصادية في سورية د. خالد رعد بمداخلة مكتوبة ألقت الاضواء على المناخ الإستثماري على البنية الملائمة للمشاريع في سورية. وتضمّنت كلمة د. رعد الآتي:

ثانيةً نلتقي في بيروت الحبيبة، بيروت العلم والثقافة، بيروت العراقة والأعمال، وفي كل مرّة اضافة أو اضافات، وجديد أو قديم يُراجع. ولا بدّ من توجيه الشكر إلى مجموعة الاقتصاد والاعمال، على كل ما بذلت وتبذل في سبيل اقامة مثل هذه المؤتمرات التي أشرفت على أن تكون تقليداً سنوياً يمكن أن يمتد على عشرات السنين المقبلة.

يحتلّ الإستثمار كما تحتل مسألة الأسواق المالية في بلدنا أهمية قصوى، بحيث يشغل الاستثمار معظم مساحات ستراتيجيات المستقبل فيه، ومعظم نشاطات الحكومة وفعالياتها، سواء كان ذلك على صعيد اعادة النظر بالقائم منه، أم التخطيط لمستقبله، أم كان ذلك من أجل خلق المناخ التشريعي والاداري والتنظيمي له حاضراً ومستقبلاً. ويحدونا في ذلك أكثر من أمر عندما يتعلّق الأمر بالتبصر بحاضر الإستثمار ومستقبله في سورية.

1 – ان سورية بلد ذو حضارة عريقة وإمكانات اقتصادية وبشرية كبيرة، وموارد طبيعية لا يستهان بها وسوق وطنية واسعة نسبياً لا بد من وضعها جميعاً في حالة إستغلال اقتصادي وبكفاءة عالية.

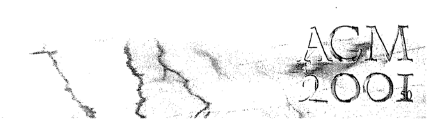
2 – ان الموارد البشرية السورية سواء المؤهلة أو القابلة إلى إعادة التأهيل، ركن أساسي في معرض إستثمارات المستقبل، التي نريدها مشاريع ومؤسسات أو شركات تستخدم أعلى نتائج البحث العلمي، وأرقى الأساليب الادارية، وأحدث علوم ومفرزات ابحاث المعلوماتية في العالم.

ان البنية التحتية العلمية في سورية، من جامعات ومعاهد ومدارس تخضع حالياً إلى عملية تطوير حثيثة ومستمرة، أساسها الاعداد لاستثمارات المستقبل، والعمل على الربط الدقيق بينها وبين أحدث علوم العصر وخصوصاً التطبيقية منها. ويأتي هذا في معرض تحفيز الموارد البشرية السورية للتعامل مع الحاضر ولاستقبال المستقبل، كما ننظر اليه على انه إحدى نقاط الإنطلاق اللازمة والضرورية نحو العقود المقبلة.

3 – وإذا كان اعداد الموارد البشرية، يشكّل نقطة من نقاط الإنطلاق نحو القرن المقبل فإن النقطة الثانية هي مراجعة إستغلال الموارد الطبيعية العديدة، والمتنوّعة من حيث الطرق القائمة وتكريسها أو تصحيحها أو إدخال التقنيات اللازمة لرفع كفاءتها، أو إستغلال غير المستغل منها على هذا الأساس. يذكر هنا أن تنوّع القطاعات الاقتصادية في سورية سواء كانت إستخراجية او زراعية وحيوانية، أو صناعية أو خدماتية، يمكن أن ينظر اليه على انه يحتوي على مجموعة من فرص الاستثمار التي يضيق المجال عن ذكرها، بحيث تشكل فرصاً إستثمارية تكاملية أفقياً أو رأسياً في كثير من الأحيان. وهنا لا بدّ من القول بأننا نتجه في توجيه الإستثمارات في سورية نحو زيادة هامش القيمة المضافة إلى تلك الموارد بحيث نصل إلى مرحلة شيوع المنتج في إستثماراتنا وبشكل خاص الإستثمار الزراعي والصناعي، وبالتالي الإقلاع نهائياً عن الوقوف عند انتاج المادة الخام أو نصف المصنّعة، ضمن الميزات النسبية، ومقاييس الجدوى والادارة الاقتصاديتين، بالإضافة إلى إكمال العمل في مجال تجهيز البنى التشريعية والقانونية والادارية والتقييمية في سورية، وتيسير سبل الإستثمار الوطني والعربي والأجنبي بما يمنح هذه الإستثمارات وضوحاً قانونياً وادارياً وتنظيمياً كافياً لأنه يطمئن المستثمر الوطني أو العربي أو الأجنبي أن الشروع في استثماره في سورية واستمراره ومستقبله يقع ضمن أعلى هامش امان إستثماري ممكن.

4 – وعند هذه المسألة يمكن الحديث عن قوانين وأنظمة الإستثمار في سورية في القطاع الصناعي والسياحي والزراعي التي روجع قسم منها وادخلت عليها تعديلات جوهرية، وتسهيلات غير مسبوقة في أنظمة الإستثمار السورية، على أن تستمر المراجعة في الأنظمة الباقية بما يحقق المزيد من التسهيلات والمرونة للمستثمرين المعنيين بالتعامل معها.

5 – يمكن الحديث ايضاً عن إصلاح القطاع المصرفي السوري، الذي تحتاج أنظمة عملياته ونظمه المحاسبية، وطرق خدمة الزبائن، وتقنيات ادائه، إلى مراجعة شاملة وسريعة، شرع بها وتمّت في بعضها ويتابع الإصلاح في بعضها الباقي بوتائر مقبولة ومعقولة. يتوازى مع هذا صدور القانون الرقم 28 للعام 2001 الذي أجاز في مادته الثالثة إحداث المصارف العربية والأجنبية الخاصة على شكل شركات مساهمة، والقانون 29 للعام 2001 الخاص بالسرّية المصرفية، وسيتبعه نصوص تشريعية



أخرى خاصة بمكافحة غسل الأموال والإجراءات الواجبة الخاصة بتحقيق أغراض تلك النصوص، بالإضافة إلى انتهاء الصياغة الأولية لقانون التجارة الجديد.

ويترافق مع هذا قانون المصرف المركزي السوري الذي يضع المصرف في وضعه الطبيعي بين البنوك المركزية في العالم، ويوفّر له إمكانية ممارسة واجباته ضمن المقاييس السائدة عالمياً، ويعطيه دوره الطبيعي في المساهمة في التنمية الوطنية، إلى جانب تعزيز مهامه التقليدية المعروفة.

أذكر هنا أن النصوص التشريعية الخاصة بإحداث سوق مالية سورية قد أعدّت، وراعت متطلبات الإستثمار، وأصول التداول السائدة، وأسباب قيام هذه السوق في واجباتها، وما هو مطلوب منها في تنشيط عمليات الإستثمار بشكل عام والأمان الإستثماري وستكون قيد الصدور في وقت قريب جداً.

ويترافق كل ذلك مع الإجراءات الحكومية الخاصة بتوحيد سعر الصرف وتعديل نظم القطع، بما يكفل إستمرار إستقرار سعر صرف الليرة السورية والحفاظ على مركزها ضمن التوازن الاقتصادي العام للإقتصاد الوطني وصولاً إلى مرحلة تحريرها في مرحلة مقبلة.

وتعكف الحكومة السورية الآن على معالجة مشكلة البطالة، عبر برنامج تشغيل يوفّر قدراً لا بأس به من فرص العمل على مدى السنوات الخمس المقبلة، ويتركز على المشروعات الصغيرة والمتوسطة، ويترافق مع برنامج الدولة في حقل التأهيل وإعادة التأهيل لقوة العمل البشرية، بالإضافة إلى فرص العمل المتوقعة كحصيلة لمشاريع الإستثمار المتوقعة، أو المرخّصة والتي لم تقلع بعد.

لقد رفعت الحكومة القيود أو الحصر عن قطاعات كانت محتكرة للدولة عبر سنين ماضية، وشاركت أو سمحت للقطاع الخاص بممارستها، كقطاع النفط والاتصالات، والتجارة الخارجية والمصارف وتدرس الآن إمكانية فتح المجال أمام التعليم الخاص بمراحله المتعددة، وهناك مجموعة من الأفكار الأخرى التي تخضع بدورها للدراسة ايضاً.

كما تقرر إنشاء ثلاث مناطق صناعية كبرى في كل من حلب، حمص وريف دمشق ورصدت لها الإعتمادات اللازمة



من اليمين: د. خالد رعد ود. جوزيف طربيه

لإقامتها.

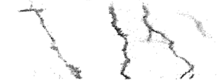
وفي معرض تحرير التجارة الخارجية، فقد وقعت سورية عدداً من اتفاقيات المناطق الحرة الثنائية العربية في اطار منطقة التجارة الحرة العربية الكبرى، ومن المتوقع أن عدد هذه الإتفاقيات سيزداد في وقت ليس ببعيد، ايماناً منا بأهمية رفع معدلات التجارة البينية العربية، وصولاً إلى مراحل متقدمة من التعامل الإقتصادي العربي.

ونجري مباحثات مكثّفة مع الاتحاد الأوروبي، عبر ست جولات من المفاوضات السورية الأوروبية، على أمل المتابعة للوصول إلى إتفاق شراكة أوروبية سورية مقبل.

ولا بدّ من التنويه بأن فلسفة الإستثمار في سورية ترتكز على جذب أكثر عدد من الإستثمارات الوطنية والعربية والأجنبية، وليس على إذكاء المنافسة التي قد تصل إلى حد مقلق بين أسواق الإستثمار العربية، بل قبول فكرة التكامل بين هذه الأسواق من جهة، ورفع كفاية استقلال الموارد والوطنية السورية ذات الخصوصية، أو التي تحمل في طياتها ميزات نسبية واضحة وعالية في سورية، لتوفّر هذه الخصوصية في الدولة، سواء كان ذلك على صعيد انخفاض مستوى الأجور، أو وجود بنية تحتية نامية ومتطورة في سورية، أو موارد طبيعية متميزة فيها، وتوفّر الطاقة وجميع أنواع الخدمات بأسعار رخيصة ايضاً، وأخيراً وجود نظام سياسي مستقر في الدولة، وارتفاع درجة الأمن الإستثماري الإجتماعي الوطني فيها.

ان مسألة تحديث دولة ليست بالمسألة السهلة أو البسيطة وأعتقد جازماً أنكم أكثر الناس فهماً لصعوبة عمليات التحديث، والتحضير لمواجهة معطيات القرن الحالي عبر معادلة صعبة ومعقدة طرفها الأول الحفاظ على الخصوصية والموضوعية للدولة والائتمان على استغلال مواردها، والحفاظ على معدلات نمو تخدم مسألة التنمية المستمرة والتحديث، وطرفها الثاني استيعاب الصعوبات المقبلة التي تفرضها معطيات العولمة القائمة والمقبلة والتعامل معها ربما لا يعيق الطرف الأول من المعادلة.

ان ايماننا بالتحديث ايمان عميق يستند إلى المعطيات التي ذكرت بعضها في معرض حديثي هذا، وعلى مقومات تؤهل سورية للإبحار فيه بجرأة وشجاعة، وبذهن عصري، يدعمه ويقف وراءه رئيس الجمهورية العربية السورية د. **بشار الأسد**، الذي يتمتع بأفق لا حدود لها، وبهمة الشباب الواعي المتحمس للتحديث بكل ما فيه من واجبات وتصورات تقف خلف تجسيده كحالة عملية ملموسة. ■





نائب رئيس الوزراء في الأردن

الحلايقة: إقتصاد متعدد الأبعاد

قدّم نائب رئيس مجلس الوزراء وزير الدولة للشؤون الإقتصادية في الأردن د. محمد الحلايقة مداخلة مكثّفة حول تطور الإقتصاد الأردني ومناخ الإستثمار فيه، أعقبها حوار شارك فيه عدد من المؤتمرين. وهنا المداخلة:

سأحاول في هذه المداخلة رسم صورة لحركة الإقتصاد الأردني مع التركيز على مفاصل الفرص الممكنة للإستثمار، وربما يكون الأردن من الدول الصغيرة المعروفة في العالم العربي بقلة الموارد باعتبار العنصر البشري هو أساس التنمية. ويشارك في هذا المجال بعض الدول الأخرى، لكن موقع الأردن الجغرافي والجيوسياسي فرض عليه أزمات عدة دفع ثمنها نتيجة قربه من فلسطين ووجوده في قلب الأحداث العربية، الأمر الذي كان له أثره على نهجه الإقتصادي، وكان الأردن يخرج من كل أزمة من الأزمات أقوى مما كان عليه وربما تكون الإدارة الأردنية الآن لديها تجربة في إدارة الأزمات.

موارد محدودة، مصادر الطاقة غير متوفرة، هناك هجرات سكانية متعاقبة تأتينا من الشرق والغرب، وفي ظل هذه الأحداث كان لا بدّ من المرونة في الحركة الإقتصادية، ولقد أدركنا في وقت مبكر في الأردن أهمية ترتيب البيت الداخلي والانفتاح في الوقت نفسه على ما يدور في العالم، ولعل أحد أسرار قوتنا هو التفاعل الإيجابي والديناميكي مع ما يحدث في العالم. وحركة الدولة في هذا الاتجاه أعطت الأردن مزايا كثيرة. ومنذ بداية التسعينات كانت لدينا رؤية ترتكز إلى 4 محاور رئيسية:

المحور الأول: يركّز على ترتيب الشأن المحلي الداخلي.

المحور الثاني: إعطاء زخم للعلاقات العربية، حيث الأردن على رأس قائمة الدول العربية من حيث حجم التجارة البينية العربية، إذ أن 35 في المئة من تجارتنا تتم مع دول عربية وهي نسبة مرتفعة.

المحور الثالث كان البعد الإقليمي، **والرابع** كان البعد العالمي، وسأقفز عن الترتيب لأتحدث عن البعد العربي.

في ما يتعلق بالبعد العربي، دعونا الى تعزيز صورة العمل العربي المشترك وكنا في طليعة البلدان التي وقّعت على الاتفاقات العربية بدءاً باتفاقيتي 1957 و 1964، واتفاقية تيسير التجارة العربية، إلى أن انتهينا إلى اتفاقية التجارة الحرة العربية الكبرى التي دخلت سنتها الرابعة ونأمل لها بقصر العمر أي أن يتم تنفيذها في وقت أقصر. ونعتقد أن العلاقات العربية البينية شابها الكثير من الغموض وعدم توفر الإرادة السياسية لبناء نوع من التكامل الاقتصادي العربي، لأن قصة السوق العربية المشتركة أصبح الحديث فيها ربما من قبيل العواطف أكثر مما هو من قبيل التحقيق العملي.

والى توقيعنا على اتفاقية التجارة الحرة، ارتبطنا باتفاقات تجارة حرة مع دول عدة تسير في إطار زمني أسرع، ولدينا اتفاقيات حالياً مع 7 أو 8 دول عربية نصل فيها إلى الصفر من حيث الرسوم الجمركية في مدى زمني أقل من الاتفاقية – المظلة أي الاتفاقية الشاملة.

ولدينا ترتيبات مختلفة مع الدول العربية بشكل أو بآخر، واتفاقيات تشجيع إستثمار وازدواج ضريبي... وكل ذلك لأن العنصر العربي في التجارة أو الإستثمار أمر مهم جداً لنا في الأردن.

أما في ما يتعلق بالبعد الإقليمي، فكان واضحاً لنا أن الإتحاد الأوروبي هو الكتلة الاقتصادية الأقرب الينا، وهناك روابط تاريخية وثقافية وسياسية وجغرافية مختلفة. وكنا من اوائل الدول التي فتحت حواراً مع الاتحاد الأوروبي انتهى بتوقيعنا على اتفاقية الشراكة التي أقرّها الأردن وينتظر أن يقرّها الاتحاد الأوروبي وهي في المراحل النهائية للمصادقة حيث بقيت دولتان هما فرنسا وبلجيكا ننتظر توقيعهما على هذه الاتفاقية لتنظيم علاقاتنا الإقتصادية والعلاقات الأخرى مع الدول الأوروبية. هذه الاتفاقية شاملة وتشمل محاور السياسة والاجتماع والأمن والسياسة، ولكن تنص في جوهرها على إقامة منطقة تجارة حرة بين الأردن والاتحاد الأوروبي بتخفيض جمركي غير متماثل، بمعنى أن السلع الأردنية المصدرة إلى الاتحاد تخضع لإعفاء جمركي كامل بدءاً من السنة الأولى، في حين أن السلع المصدرة من الاتحاد الأوروبي إلى الأردن تخضع إلى تخفيض جمركي متدرج على مدى 12 عاماً.

وفي البعد الإقليمي لدينا ترتيبات أيضاً مع دول الجوار لكنها ليست في السوية نفسها. تركيا مثلاً، تطالبنا باتفاقية تجارة حرة ونحن متردّدون في ذلك لأسباب عدة، وهناك علاقات إقتصادية جيدة مع ايران تنمو، وكذلك الأمر مع الدول الإسلامية.

وفي البعد العالمي وتيار العولمة، كنا على قناعة بأنه يجب أن نلحق بهذا الركب وفي وقت مبكر. فالإقتصاد الأردني بحجمه الصغير لا يشكل سوقاً جاذبة للدول الكبرى المصدّرة، ومصلحته أن يصل إلى أسواق تصديرية جديدة، إذ ثبت بالتجربة أن بعض الأسواق العربية التقليدية التي كنا نعتمد عليها في التصدير في مرحلة من المراحل أصبحت أسواقاً سياسية حيث ارتبطت السياسة بالاقتصاد. فإذا تخاصم القادة تتوقف الصادرات، وإذا تصالحوا تتحرك الصادرات، لذا قلنا أنه علينا البحث عن أسواق تصديرية جديدة. من هنا بدأنا حوارنا مع منظمة التجارة العالمية وكنا الأسرع في الإنضمام اليها ورتبنا علاقاتنا مع هذا التكتل العالمي الذي بات ينظم موضوع التجارة العالمية سلعاً وخدمات، وبقيت عيوننا مفتوحة على السوق الأميركية بسبب كبر حجم هذه السوق أولاً، وبسبب تأثير الولايات المتحدة ثانياً، وبسبب التدفقات الإستثمارية التي يقال أن 60 في المئة منها تتوالد من أموال أميركية. وفعلاً بدأنا الحوار وكان الشرط الأميركي الانضمام إلى منظمة التجارة، وبعد ان فعلنا ذلك وقمنا بالحوار

توصلنا إلى اتفاقية تجارة حرة مع الولايات المتحدة نأمل أن يصادق عليها الكونغرس قبل صيف هذا العام، وهي الاتفاقية الرابعة من نوعها التي توقعها الولايات المتحدة بعد اسرائيل وكندا والمكسيك.

إذاً هذه هي المحاور الأربعة التي تشكّل فلسفة الحركة في الإقتصاد الأردني، لكنني لم أتحدث عن البُعد المحلي. وقد كان هاجس الأردن دوماً موضوعي البطالة والاستخدام الأمثل للموارد الأولية. لدينا مشكلة في المياه، ولدينا ثروات محدودة من الإسمنت وأملاح البحر الميت الخ... فالى أين نتجه؟ هل يستطيع بلد كالأردن أن يبدع في كل الصناعات والخدمات؟

بدأنا تلمّس الطريق حول الميزة التنافسية وانتهينا من العصر الذي كان فيه الفكر الإقتصادي يتحدث عن الميزة النسبية، وفي مرحلة من المراحل كانت هذه "الموضة" قد انتهت، والآن نتحدث عن الميزة التنافسية. وخلال انضمامنا إلى منظمات التجارة العربية والعالمية والأوروبية والأميركية، راجعنا بشكل مكثّف وجذري كل قوانيننا الإقتصادية وتلك المتعلقة بها، وقد عدلنا أو انشأنا ما ينوف على 60 تشريعاً وأصبحت هذه القوانين متوائمة مع المعايير العالمية، واعتقد أن ما يقرأ عن الأردن في تقارير المنظمات الدولية المحترفة يشير إلى أن الأردن يُعتبر مثالاً في دولة المنطقة من حيث الانجاز التشريعي، وتشكلت لدينا قناعة انه لابدّ أن نركز على 5 عناصر رئيسية:

1- الاستمرار في الإصلاح التشريعي الذي بدأناه ولكن لدينا أيضاً قوانين أخرى لابدّ أن نعيد النظر فيها، إذ ربما تكون قديمة أو غير متلائمة مع متطلبات المرحلة، ونعيد النظر حالياً في قانون ضريبة الدخل وقانون الدين العام وقوانين أخرى، فالإصلاح التشريعي مستمر وسيستمر في الأردن إلى أن نصل إلى قناعة أن القوانين ليست اقتصادية وحسب، فقوانين التعليم وممارسة العديد من المهن لها علاقة بالإقتصاد، وفي هذا المجال قطعنا شوطاً كبيراً وباتت القوانين مقبولة عالمياً.

2- الأمر الثاني، هو الاستمرار في موضوع الاصلاح الإقتصادي وجوهر هذا الأمر الخصخصة أو التخاصية أو الخوصصة (العرب لم يتفقوا على تسمية واحدة). على أي حال انسحبت الحكومة من كافة القطاعات سواء الخدماتية أو الإنتاجية، وسلمت زمام المبادرة إلى القطاع الخاص، وفي مرحلة من المراحل لم يكن مقبولاً في الأردن أن تتحدث عن خصخصة قطاعات الخدمات، وهذا له أثر إجتماعي، ويخلق مشاكل ويفسح في المجال أمام الحركات السياسية. كيف نخصخص قطاع الاتصالات والمياه والكهرباء، وهذا لم يكن مقبولاً ولاسيما لدينا ديمقراطية ومجلس أمة قوي ومناكف في الكثير من الأحيان، واعتقد أن نجاح التوجه الإقتصادي جعل من هذه التجربة مقبولة ومعقولة. وخصخصنا الاتصالات وتحسنت الخدمات وجاءت شركات ولمس المواطن بنفسه آثار هذه الخصخصة في موضوع المياه إذ هناك عقود لإدارة المياه من قبل القطاع الخاص. النقل بكامله خصخصناه، وبقيت الملكية الأردنية في حين خصخصنا الخدمات الأخرى المتعلقة بالطيران، ونبحث الآن عن شريك ستراتيجي، كما نطرح الآن خصخصة شركات الكهرباء الثلاث التي تملك الحكومة نسبة كبيرة منها، وهذه الشركات الآن مطروحة للخصخصة. وفي قطاع السياحة أيضاً إنسحبنا وسلمنا زمام المبادرة للقطاع الخاص، وقناعتنا أن القطاع الخاص هو محرك للنمو وهو الأقدر. ولم يتبقّ الا الشيء القليل في موضوع تدخل الحكومة المباشر في الإنتاج. انسحبنا تماماً ولدينا الآن الدور الرقابي والدور المحفّز ودور تطبيق التشريعات المختلفة.

وفي موضوع الاصلاح الإقتصادي كانت هناك عين على السياسة النقدية والسياسة المالية، واعتقد أننا حققنا نجاحاً فيهما رغم كل الأزمات والمشاكل. وقد بنى الأردن احتياطاً ممتازاً من العملات الصعبة وصل إلى 3 مليارات دولار وهو يكفي لإستيراد 8 أشهر، علماً أنا المعدّ هو 3 إلى 4 أشهر. ولدينا أيضاً سيولة عالية في القطاع المصرفي، وكان مهماً جداً تحرير هذا القطاع من أي قيود لاسيما دخول وخروج العملات، فضلاً عن حرية التملك بنسبة 100 في المئة باستثناء قطاعات محدودة جداً.

ولم نكتف بكل ذلك، بل اتّخذنا مبادرات منها تحويل العقبة وموانئها إلى منطقة إقتصادية خاصة بنظام مالي منفصل وذات امتيازات خاصة (5 في المئة ضريبة الدخل)، وقد بدأت الإستثمارات تتوجّه إلى هذه المنطقة المطلة على البحر الميت والمرتبطة بالسعودية وبلدان الخليج وبأفريقيا ومصر والجنوب الأفريقي.

3- أما العنصر الثالث بعد التشريع والإصلاح الإقتصادي فسنتحدث عن الإصلاح التعليمي الذي يكتسب أهمية خاصة في بلد يشكل المورد البشري رأس ماله الأساسي، فالأردن كان يصدر الموارد البشرية وتحويلات العاملين في الخارج تقدر بنحو مليار دولار سنوياً، أي ما يعادل تقريباً الدخل من السياحة، وكان الأردن في مرحلة من المراحل مركزاً متميزاً للتعليم العالي. لدينا 18 جامعة عدا عن الكليات، لكن مستوى التعليم تراجع بسبب الضغط على الموارد وعدم قدرة الجامعات على التكيف ومواكبة ما يجري. الآن نعيد النظر في مؤسسات التعليم العالي باتجاهات عدة: الأول أن نوائم بين مخرجات هذه المؤسسات وحاجتنا، وحاجة المنطقة أيضاً. وتركيزنا على قطاع تكنولوجيا المعلومات، كما نعدل في بعض المناهج الجامعية لتخدم توجهنا في هذا القطاع.

4- العنصر الرابع هو الإصلاح القضائي مع المحافظة على استقلاليته. وثبت لنا بالتجربة أن المستثمر يطالب بقضاء سريع، وعليه عدّلنا الكثير من القوانين القضائية وأصبح فيها شفافية وسرعة، وتمّ تخصيص محاكم خاصة بالقضايا التجارية للنظر في النزاعات المتعلقة بالإستثمار، وهذا الأمر مستمر، كما يستمر العمل على كل الاتجاهات.

أما عن الوضع الحالي، فإن نتائج العام 2000 كانت مشجّعة جداً لكنها تأثرت لاحقاً بالانتفاضة، لاسيما في قطاع السياحة، ومع ذلك حقّق الأردن نمواً اقتصادياً وصل إلى 3,9 و 4 في المئة، كما حقّقت الصادرات نمواً بنسبة 3 في المئة. وبلغ حجم المشاريع التي استفادت من قانون تشجيع الإستثمار في العام 2000، 800 مليون دينار.

أما برنامج الخصخصة فيسير بشكل جيد جداً، ولدينا 3 أو 4 مشاريع لابدّ من الإشارة اليها في هذه المناسبة.

أولاً: مشروع الغاز المصري الأردني، السوري اللبناني. ونحن نشجع أن يكون المشروع بكامله للقطاع الخاص.

ثانياً: مدّ أنبوب لنقل النفط العراقي من الحدود الأردنية العراقية إلى مصفاة البترول الأردنية.

ثالثاً: مشروع جرّ مياه منطقة الديسة في الجنوب إلى مناطق التجمعات السكنية وتبلغ كلفة المشروع نحو 500 مليون دولار وسيطرح بطريقة الـ B.O.T. ■

الأمير عبد الله بن فيصل

لهذه الأسباب تأسست الهيئة العامة للاستثمار

ختام الحوارات المباشرة بين مسؤولين حكوميين وأعضاء المؤتمر كان مع الامير عبد الله بن فيصل بن تركي محافظ الهيئة العامة للاستثمار، الذي قدّم مداخلة تحدّث فيها عن الأسباب والدوافع التي كانت وراء تأسيس الهيئة العامة للإستثمار، كما عرض للدور الذي تلعبه الهيئة. وهنا ما قاله الأمير عبد الله بن فيصل:

"في ضوء المتغيّرات المتسارعة وتطوّر الشركات الخاصة بشكل كبير، وعندما أصبحت الأسواق أكبر من الأمم، والشركات أكبر من الدول، وعندما أصبح كل التطوّر التقني والخبرات والمنتجات والخدمات ينشأ من حركة القطاع الخاص، وجدنا أن هناك مسؤوليات كبيرة مترتبة على الدولة وعلى الجهات الحكومية. كما أن الطلب في السوق المحلية لا يمكن تلبيته بميزانية الدولة وبأسلوبها حتى ولو كانت كافية، علماً أنها لا يمكن أن تكون كافية ولو وصل سعر البترول إلى أضعاف سعره الحالي، كما لا يمكن للجهات الحكومية مواكبة الطلب ليس بكميته ونوعيته وحسب بل بعرضه وعمقه.

إلى ذلك المملكة العربية السعودية بلد كبير والخدمات منتشرة على كافة أجزائها، وعدد السكان في نموّ متزايد حيث نسبة الولادة مرتفعة مع تحسن الخدمات الصحية والاجتماعية، ووفيات الأطفال أقل بكثير، والعناية الصحية (Longevity Factor)... ومع ذلك كله استمرّ الطلب على الخبرات والعمالة، فأصبح أمام المملكة تحدّيات كبيرة لمواجهة كل هذه المعطيات.

ولم يكن هناك شك في توجّه المملكة العربية السعودية منذ العشرينات بأن تكون دولة ضمن المجتمع الدولي وأن تكون دولة حديثة وتستفيد من التطوّر العلمي. ونظام الإستثمار الأجنبي الجديد قد جدّد أشياء سابقة وقدّم أشياء جديدة، ومن أهم المميزات ملكية المستثمر الأجنبي للمشروع بنسبة 100 في المئة، خفض الضرائب من 45 إلى 30 في المئة، ترحيل الخسائر إلى أجل غير مسمى والإستفادة من المميزات المتاحة للجميع لجهة تملك العقارات.

والهيئة جاءت من ضمن عمل ما يُسمى المجلس الإقتصادي الأعلى الذي قدّم الكثير من التطوير للكثير من الأنظمة. أما الهيئة العامة للإستثمار فلها دور الخدمات، تحسين أسلوب التراخيص وتقديم الخدمات عن طريق ما نسميه مركز الخدمة الشاملة، وهنا في لبنان أظن أنه يُسمى الشباك الموحّد ويُسمى كذلك One Stop Shop. والواقع انه عندما أعلن عن التنظيم ظنّ الكثير من الناس ان هذا المركز هو الـ (Another Stop Shop) ونأمل في الأيام الآتية أن يتّضح مفهوم عمل الهيئة التي من مسؤولياتها ايضاً تشجيع الإستثمار وتهيئة مناخ الإستثمار ومتابعة مواضيع وقضايا الإستثمار والمستثمرين.

وعمل الهيئة العامة للإستثمار ينقسم إلى ثلاثة: قسم الخدمات، قسم الأنظمة ومتابعتها واقتراح التعديلات الآيلة إلى تحديثها، وقسم الترويج للإستثمار. لا زلنا نتعلّم الكثير عن ترويج الإستثمار حيث تعودنا في الماضي وفي فترة التنمية أن نكون مدراء عقود أكثر من أن نكون مروجين للإستثمار. فسوق السعودية معروفة للجميع، وعمل فيها معظم المشاركين في هذا المؤتمر كمركز للعقود والتصدير، وحتى الشركات العالمية اعتادت على السعودية بلد يستورد السلع وليس بلداً يستقبل الإستثمار.

الآن تبدّلت الصورة ونحن سعداء في ذلك، إذ أن فترة التنمية أورثت لنا قاعدة اقتصادية قوية وبنية تحتية متطورة. ومن حظنا أيضاً أن للسعودية تاريخاً حافلاً بالإستقرار النقدي، والعملة مستقرة منذ 30 عاماً ومدعومة بقطاع مصرفي قويّ. والسعودية تملك 25 في المئة من الإحتياطي العالمي للنفط، ومع أنها لم تبدأ البحث عن الغاز إلاّ مؤخراً فإن السعودية تحتل المرتبة الرابعة والخامسة بين البلدان المالكة لاحتياطات الغاز الطبيعي.

ان كل هذه المزايا إضافة إلى الموقع الجغرافي يشجع على التحرك الإقتصادي.

في العام الماضي ومنذ إصدار نظام الإستثمار الأجنبي وصل إجمالي الإستثمارات الأجنبية إلى نحو 8 إلى 9 مليارات دولار، كما زادت الإستثمارات المحلّية. وهذه الزيادة لم تأتِ بالطبع نتيجة لعمل الهيئة العامة للإستثمار، فنحن لم نؤسس الجهاز بشكل كامل حتى الآن، لم نؤسس الا ثلث الجهاز وهو قسم الخدمات، أما هذه الزيادة في الإستثمارات فناتجة عن ميزات النظام واهتمام الناس والتوجّه الراسخ لدى الجهات الحكومية والحالة النفسية للسوق. فكما قلت أن السعودية معروفة كسوق ولكن في الماضي كانت هناك إستثمارات أجنبية كبيرة ولكن في قطاعات محددة كالبتروكيميائيات وبعض المصافي والصناعات. الآن المجال مفتوح أمام الإستثمار في الكثير من الأنشطة الاقتصادية، رغم وجود قائمة للممنوعات. ■



Using our own E-Business Suite,

Oracle saved $1 billion in 1 year.

	Oracle E-Business Suite
Marketing	✓
Webstore	✓
Sales	✓
Support	✓
Procurement	✓
Supply Chain	✓
Accounting	✓
Human Resources	✓
Application Server	✓
Database	✓

How much will you save?



www.oracle.com

وزير المساهمة وتنسيق الاصلاح في الجزائر

التمار: تنقصنا الاستثمارات العربية



من المهم ان أقدم موجزاً عن وضع الجزائر خاصة أني قد لمست ان الكثير من المؤتمرين ليسوا على علم بما نقوم به لاعادة بناء الاقتصاد الجزائري ووضعه في المسار الصحيح. بالحقيقة يتلخص الوضع في الجزائر بأربع عوامل:

العنصر الأول: من الواضح ان الجزائر هي دولة منتجة للبترول وبالرغم من انها ليست في طليعة الدولة المصدرة، فنحن بشكل رئيسي نصدر الغاز.

العنصر الثاني: سيطر على الجزائر خلال الأربعين السنة الماضية نظام اقتصادي شبيه بالنظام السوفياتي وهذا يعني ان كل القطاعات المنتجة سواء كانت الزراعية، الصناعية او الخدماتية هي في يد الحكومة.

العنصر الثالث: شهدت الجزائر في العام 1994 برنامج اصلاح قطاعي ضخم بالتعاون مع صندوق النقد الدولي، وشمل جميع القطاعات وأدى الى توقف الاستثمار العام والانفاق العام. من جهة أخرى فقدنا ما يوازي مليوني فرصة عمل. وأيضاً انخفضت قيمة العملة ما يوازي 1000 في المئة وهذا ما أضعف القدرة الشرائية لشعبنا. فبعد ان كان الدولار يوازي أربع دنانير، أصبح الآن يوازي 80 ديناراً وهذا يدل على فقدان القيمة الشرائية للعملة الجزائرية. اضافة الى ذلك، المأساة الوطنية المخيفة التي مررنا بها خلال الأربع أو خمس السنوات الماضية التي أدت الى زعزعة اللحمة الوطنية التي اكتسبناها بكل فخر في حرب التحرير الوطنية.

العنصر الرابع: بوجود هذه العوامل الثلاث، قامت الحكومة الجزائرية منذ عامين ببرنامج اصلاحي شامل ومكثف وبعيد المدى ولكن عدم تحقيق هذا البرنامج الاصلاحي مرهون بالنظام الاقتصادي الذي ورثناه. وأضفنا وزارة مهمتها ادارة وتنفيذ هذا البرنامج وعينت خصوصاً لادارة هذا البرنامج الاصلاحي. ونعطي هذا البرنامج الاصلاحي الجدية البالغة لأن هدفنا هو جعل الاقتصاد الجزائري أكثر مرونة وبالتالي قادراً على المنافسة. بالتأكيد تعيش الجزائر حالة تناقض، فمن ناحية نمتلك مقومات هائلة على صعيد الماكرو-اقتصادي ولكن يعيش اقتصادنا حالة جمود وركود. ومن الناحية الأخرى الوضع الحالي الاقتصادي هو وضع محبط ضمن أجواء الركود.

فيما يتعلق في الماكرو-اقتصاد الجزائري ولاعطائكم بعض الأرقام، حقق الحساب الجاري في العام 2000 فائضاً بلغ 20 في المئة من الناتج المحلي الاجمالي. وهذا يعني ان بلدنا هو بلد غني من حيث الوضع المالي. على صعيد آخر بلغ احتياطي العملات الأجنبية 14 شهر من الواردات، وبلغت نسبة خدمة الدين 19,7 في المئة نزولاً من 50 في المئة من الصادرات للعام الماضي. كما لدينا فائض في الموازنة، فالودائع في المصرف المركزي لسنة ونصف بلغت ستة مليارات دولار، وميزان الخزينة هو في فائض أيضاً. الوضع النقدي ممتاز وحجم الكتلة النقدية نما بنسبة 11 في المئة هذا العام مقارنة بـ25 في المئة في العام الماضي وعليه فان نسبة التضخم بلغت 0,75 في المئة.

وعلى الرغم من هذه المعطيات التي تعكس ايجابية الوضع الماكرو-اقتصادي فالبطالة ما زالت نحو 25 في المئة ومتوقع ان تزيد ومستوى المعيشة متدنٍ والوضع المعيشي سيء. لدينا الآن حوالي 90 في المئة من السكان على حافة الفقر ويعيشون على أقل من دولار واحد في اليوم الواحد.

ما يمكن فعله في هذا الوضع؟ من الواضح انه لدينا الكثير من الايجابيات وأبرزها الرابط الجغرافي مع أوروبا وهنا أعني هناك خط غاز يمر بالمغرب عبر اسبانيا وآخر يمر عبر تونس الى ايطاليا، ويتم العمل على مضاعفة هذه الخطوط عبر تأمين خطين مباشرين من الجزائر الى اسبانيا ومن الجزائر الى ساردينيا في ايطاليا. وهذا يعني اننا جزء حقيقي من أوروبا على صعيد



AGM 2001

الاقتصادي المادي. وتتمتع الجزائر بعمق قطاع الصناعة فيه فهي قادرة على انتاج جميع الصناعات بالرغم من الظروف الفقيرة والربحية المحدودة. وهذا يعني اننا نمتلك المعرفة ولدينا الموارد البشرية المؤهلة لذلك ولدينا كلفة انتاج قليلة تخولنا من المنافسة فعلى سبيل المثال يتقاضى المهندس صاحب 15 سنة خبرة حوالي 300 دولار فقط.

ومن هنا يمكن القول ان للجزائر ميزة تفاضلية من ناحية رخص اليد العاملة وهذا مؤشر ايجابي للاستثمار في جميع القطاعات والنشاطات. وهذه المعطيات بالاضافة الى كون المستهلك في مجتمع الجزائر مستهلكاً عصرياً تجعل الاستثمار في الجزائر مربحاً.

ولكن كيف عسانا ان نعمل لنجعل اقتصادنا عالمياً. لأن من الواضح ان هدفنا هو الانفتاح وليس لدينا مشكلة في ذلك، بل على العكس، فلدينا الأفضلية نظراً للقرب الجغرافي من أوروبا. وعلينا ان نحصن الاستقرار الماكرو-اقتصادي في الجزائر وأعتقد ان اسعار النفط والغاز المرتفعة حالياً تساهم في ذلك. وانما ما يبرر البطء في عملية الاصلاحات كون الجزائر، ولفترة طويلة من الزمن، كان اقتصادها تحت سيطرة القطاع العام. ان اصلاحاتنا ستمر في البدء في عملية الاصلاحات القانونية والتشريعات التي نعمل عليها حالياً جاهدين. ونعمل على خلق نظام قانوني مختلف كلياً تكون السوق هي محرك مختلف العمليات. وفي الوقت الحالي نحن جاهدون في عملية الخصخصة ونعد الآن لمخطط يشمل تخصيص 180 شركة وتم ادراجها في سوق الأسهم وقد بدأنا بهذه الخطوة. فهناك شركة الطيران الجزائرية تم فتحها وشركات تصنيع المعادن، كما قطاع الأسمنت فهناك 12 شركة تم فتحها. ولدينا الآن 11 شركة وضعت في سوق الأسهم. ونحن بصدد تحضير 56 شركة لدخول سوق الأسهم أيضاً.

أما تجاوب المستثمرين الأجانب فكان جيداً ولكننا نتمنى استقطاب المستثمرين العرب ليلعبوا دوراً بارزاً في الاقتصاد الجزائري. ولتحرير الاقتصاد وتحرير الاقتصاد يعني الحاجة الى تغيير في محيط الاستثمار في الجزائر.

1- أما بالنسبة للمصارف فهناك 90% من الجهاز المصرفي يسيطر عليه خمس بنوك كبيرة في القطاع العام والجزء الصغير المتبقي هو للقطاع الخاص.

2- تشمل عملية الاصلاح أيضاً النظام الضرائبي والجمارك وهكذا ستتأقلم الجزائر تدريجياً مع هذا الواقع.

3- نظامنا الضرائبي جيد وأن الاصلاحات ستكون محدودة فيه، ولكن التركيز سوف يكون على اصلاح النظام الجمركي، ليتيح أرضية أفضل لنظام أكثر انفتاحاً.

4- أما على صعيد الادارة فان الجزائر بحاجة الى تدريب اداريين محترفين لقيادة وادارة شركاتنا الأمر الذي لم يتوفر في السنوات الماضية.

ونظراً للقرب الجغرافي من أوروبا فنحن نسعى للتكامل مع القطاعات المنتجة في أوروبا عبر التوطين وهذا ما يجعل من نجاحنا وخصوصاً القطاع الصناعي جزءاً مكملاً للنظام الأوروبي. وفي أجواء العولمة واتفاقية الـ GATT فمن الواضح ان حماية بعض الصناعات المحددة والتي نمتلك فيها ميزة تفاضلية هو ضروري بالنسبة للجزائر في مرحلة التكامل مع الاقتصاد العالمي.

وعلى صعيد الاستثمار، ان ابرز ما يزعج المستثمر هي الاجراءات الادارية الكثيرة ونعمل حالياً على حل هذه المشكلة من خلال خدمة الشباك الواحد.

نأمل ان يجد المستثمر ما يلائمه في الجزائر وسنحاول ان نعطي مستقبل الاستثمار الآلية المناسبة ليس فقط من أجل الاصلاح انما من اجل الدخول في الاطار العالمي بسرعة جيدة.

وبموازاة عملية الاصلاح ولتثبيت الاستقرار الاقتصادي قامت الحكومة ببعض الانفاق العام لزيادة الطلب وهذا سيؤدي الى زيادة نظامنا الانتاجي من قبل القطاع الخاص. وباختصار ان استراتيجيتنا تتلخص في عملية اصلاح الاطار الذي تعمل وفق شروطه المشاريع:

1- فتح القطاع العام
2- تفعيل دور القطاع الخاص
3- تحقيق التنمية الداخلية
4- تمتين قدراتنا الادارية

كل ذلك يجعل من استراتيجيتنا منطقية وسهلة المنال ويعتمد بشكل أو بآخر على اتفاقيات التعاون مع أوروبا. ونحن مستعدون لاستقبال استثمارات عربية والحكومة الجزائرية جاهزة للعب دورها الفعال في عملية الاصلاح، ما ينقصنا هو تدفق الاستثمارات وخصوصاً العربية منها لتفعيل هذه العملية. ■

Merrill Lynch

ورشة عمل ميريل لنش



من اليسار: بول روفايل، ريتشارد هاريت، د. جهاد عازور، سبنسر لايك

في سياق مشاركتها المميزة في المؤتمر السنوي السابع للاستثمار وأسواق رأس المال العربية نظمت شركة ميريل لنش ورشة عمل حول "الاستثمار في سندات الخزينة اللبنانية" تناولت موضوع التداول في السوق الثانوية وادارة المحافظ.

يذكر ان ميريل لنش لعبت ولا تزال دوراً مهماً في ترتيب اصدارات الحكومة اللبنانية من السندات (يوروبوند).



وزير المال توفيق بكار:

تونس: انفتاح وقدرة تنافسية

قدّم وزير المال في تونس توفيق بكار مداخلة استهلها بشكر مجموعة الاقتصاد والاعمال على تنظيم هذا الملتقى آملاً ان "يساهم في التعريف بفرص الاستثمار في البلدان العربية..." وهنا ابرز ما جاء في مداخلة الوزير التونسي.



إن ظاهرة العولمة أصبحت اليوم أمراً واقعا وهي مآل منطقي لما يشهده العالم من ثورة تكنولوجية واتصالية هائلة وتحرير واسع النطاق للاقتصاد والتجارة الدولية.

إذا كانت هذه الظاهرة توفر للمستثمرين اليوم فرصاً أفضل ومردودية أرفع فأنها تضع أمام بلداننا مجموعة من التحديات يتعيّن التجند لرفعها إذ أن ما حدث خلال السنوات الاخيرة في بلدان جنوب شرق أسيا يعتبر خير دليل على المخاطر التي ترافق العولمة.

فالاوضاع الاقتصادية في مختلف البلدان يمكن ان تتغير بشكل مفاجئ والازمات اصبحت تتنقل عبر الحدود بسرعة مذهلة وتؤثر حتى على البلدان ذات الاسس المتينة.

ولا يمكن التغلب على هذه المخاطر الاقتصادية الا بالاستعداد الجيّد من خلال سياسات مالية ونقدية ملائمة، ومن خلال نظرة شمولية واستشرافية للتنمية تأخذ في الاعتبار البعدين الاقتصادي والاجتماعي.

منذ تحوُّل 7 تشرين الثاني/نوفمبر 1987، وبفضل بُعد نظر سياسة الرئيس **زين العابدين بن علي** واختياراته الصائبة، انتهجت تونس سياسة من ثوابتها وغاياتها الأولى النهوض بالإنسان. وهي سياسة قامت على التكامل بين الإصلاحات الاقتصادية والاجتماعية بما يدعم التكافل والتضامن بين الفئات والجهات وتمثل الجانب الاقتصادي من هذه السياسة في وضع إطار ملائم يرتكز على تحرير الاقتصاد وعلى رفع العراقيل امام المبادرة الخاصة عبر اصلاحات شملت الأسعار والتجارة الخارجية والجباية والقطاع المصرفي والمالي.

كما أولت تونس عناية خاصة لتكوين العنصر البشري باصلاح النظام التربوي وجهاز التكوين المهني.

ولقد مكّنت الاصلاحات التي اقدمت عليها تونس من تحقيق نسق نمو بلغ معدل 5,4 في المئة بالأسعار الثابتة خلال الاربع سنوات الماضية، ساهم في تحقيقه الى حدود 40 في المئة تحسن الانتاجية العملية لعوامل الإنتاج وهو ما يبرز مردود الإصلاحات ووقعها على التنمية. واعتباراً الى تراجع النمو الديمغرافي الى حدود 1،1 في المئة فإن الدخل الفردي يتطور سنوياً بـ 4,3 في المئة بالاسعار الثابتة. وهذا التطور في مستوى العيش والحرص على انتفاع كل الفئات من ثمار التنمية دفع الى انشاء البنك التونسي للتضامن والى اتخاذ اجراءات لمواجهة الانعكاسات المحتملة خاصة على الفئات ذات الدخل المتدني.

وقد مثل الاستثمار عنصراً مهّماً في هذه الستراتيجية ومحوراً أساسياً للعمل التنموي خلال السنوات الأخيرة فتدعم مناخ الاستثمار بفضل الحرص على تأمين الاستقرار الاقتصادي والمالي. وتراجعت معدلات عجز الميزانية وميزان المدفوعات الى مستويات لا تتعدى 3 في المئة من الناتج رغم ان موارد البترول أصبحت لا تكاد تذكر. وتمكنّا من خفض نسب التضخم الى ما دون 3 في المئة للسنة الرابعة على التوالي ونسبة خدمة الدين لا تتعدى 16 في المئة بفضل التحكم في الدين واعادة هيكليته.

كما تولت الحكومة مراجعة التشريع المتعلق بتشجيع الاستثمار بهدف تكريس المساواة بين المستثمر التونسي والمستثمر الأجنبي وذلك في اطار الاختيارات الوطنية بالإضافة الى تمكين المستثمر الأجنبي من تحويل رؤوس الاموال المستثمرة والأرباح بكل حرية. ولقد سمح ذلك بتطوير الاستثمار الخارجي الذي فاق سنة 2000 الـ 900 مليون دولار. إذ بلغ عدد المؤسسات الأجنبية 2139 مؤسسة انشئ معظمها خلال السنوات الاخيرة وهو ما يعكس تحسن مناخ الاستثمار وبروز الساحة التونسية كموقع ملائم للاستثمار الخارجي. وممّا يدعم ذلك التقييم الذي حصلت عليه تونس من قبل المؤسسات المالية المختصة. فالتقرير حول القدرة التنافسية الذي أعدّه منتدى دافوس منح تونس المرتبة الأولى بالنسبة للبلدان الأفريقية من حيث القدرة التنافسية. فعلى 70 مؤشراً تم اعتمادها في الدراسة تأتي تونس في المرتبة الأولى في 26 مؤشراً، خصوصاً في مجالات الانفتاح على الخارج والكفاءة الإدارية والثقة في النظام المالي وتأهيل الموارد البشرية. كما منحت المؤسسات المالية والهيئات المختصة تونس درجة الاستثمار منذ سنة 1994 وتحسن هذا الترتيب في 2000 اذ منحت مؤسسة Standard and Poors مرتبة ثلاثة بـ (BBB).

شكل ابرام اتفاقية الشراكة مع الاتحاد الاوروبي والانطلاق في تنفيذها منذ العام



1990 والانخراط في المنظمة العالمية للتجارة بالنسبة للاقتصاد التونسي منعرجا حاسماً في سياق اندراجه في الاقتصاد العالمي. ولا شكّ ان الاصلاحات الجوهرية التي اقدمت عليها تونس منذ تحول 7 نوفمبر ومواصلتها لفترة طويلة هي التي مهّدت لهذا الخيار الستراتيجي ونخص بالذكر تحديث النظام الجبائي والتدرج به من نظام يرتكز على الموارد الجمركية الى نظام يعتمد بالاساس على الجباية المباشرة والاداء على القيمة المضافة. ونذكر من هذه الاصلاحات ايضا اقرار برنامج مهم لتأهيل المؤسسة ومحيطها قصد اعدادها لمجابهة المنافسة الخارجية.

ويعتبر قانون 1994 المتعلق باعادة تنظيم السوق المالية حجر الزاوية للاصلاحات التي يشهدها القطاع المالي اذ ساعد تنفيذ هذا القانون على وضع السوق المالية التونسية في مصاف الاسواق العالمية من خلال فصل مهمة الرقابة عن مهمة تسيير السوق. ونصّ القانون على انشاء اربعة اجهزة هي الاتية:

أولاً: هيئة السوق المالية وهي جهاز اداري مستقل مكلف برقابة السوق وحماية الادخار في الاوراق المالية.

ثانياً: بورصة الاوراق المالية وهي شركة خاصة يمتلكها الوسطاء بالبورصة مهمتها التسيير التقني للسوق.

ثالثاً: شركة الإيداع والمقاصة والتسوية

رابعاً: صندوق ضمان العمليات في السوق الذي يتمثل هدفه في تغطية مخاطر الطرف المقابل.

ولا بدّ من الاشارة من ناحية اخرى الى القوانين الجديدة التي تمّ اصدارها لملاءمة خاصيات ومقتضيات التعامل الالكتروني وعبر الانترنت في صناعة الاوراق المالية والتي تتعلق بلا مادية الاوراق المالية وتكريس الصيغة الشرعية للمعاملات على هذه الانظمة.

وفضلاً عن تحديث الاطار القانوني عملنا على تأهيل البنية التقنية للسوق وذلك باعتماد نظام تداول الكتروني يستجيب للمعايير العالمية. ولقد كانت بورصة تونس من اوائل البورصات الناشئة التي اعتمدت هذا النظام منذ حوالي 5 سنوات ونسجت على منوالها بورصات عربية وافريقية اخرى بحيث اصبح بالامكان الآن التحدث عن امكانية الربط بين هذه البورصات باعتبارها تستعمل نفس الانظمة.

والى جانب تحديث الاطار القانوني والتقني للسوق المالية حرصت الدولة على الرفع من نسق تخصيص الشركات، وشمل برنامج التخصيص معظم قطاعات الانتاج نذكر منها قطاع الاسمنت وتوليد الكهرباء. ويشمل برنامج 2001 تخصيص 41 مؤسسة تضم القطاع المصرفي والتأمين والصناعات الميكانيكية والصحة وعدة عمليات في شكل تلزيم (BOT) منها الهاتف الجوال وغيرها.

وقد بدأنا نلمس نتائج مختلف هذه الاصلاحات حيث:

– سجلت البورصة خلال العام 2000 حجم تداول يقارب 750 مليون دولار على الشركات المدرجة وهو ما يمثل أعلى مستوى بلغته البورصة منذ نشأتها العام 1969.

– ارتفاع للمؤشر المرجعي للبورصة للسنة الثانية على التوالي حيث سجل تطوراً بـ30 في المئة خلال العام 1999 و21 في المئة خلال العام 2000.

– تحسن سيولة السوق رغم التذبذب الذي تشهده الاسواق المالية العالمية والحذر الذي أصبح يميز تصرف الاوساط المالية العالمية تجاه الاسواق المالية الصاعدة دون أي تمييز بينها مهما كانت درجة مخاطرها. وكلنا نعلم كيف تصرفت هذه الاوساط بعد المستجدات التي شهدتها تركيا.

لا اريد إختتام مداخلتي دون الاشارة الى ملاحظتين مهمتين:

الملاحظة الاولى هي أن كل ما قمنا بإنجازه لتأهيل السوق على مستوى القوانين والتراتيب والبنية التحتية وكذلك تعميق وتوسيع البورصة والسوق المالية يعتبر شرطاً اساسياً لا بدّ من توفيره لكن هذا الشرط يبقى غير كاف اذ يجب تدعيم الثقافة المالية لدى المواطن ولدى صاحب المؤسسة لاستغلال ما توفره السوق من تشجيعات وفرص تمويل سليمة وبأقل كلفة. واعتقد أن هذه الملاحظة ليست خاصة بالسوق التونسية طالما أن نسب رسملة الأسواق المالية بقيت في عديد البلدان العربية دون المعدلات العالمية.

اما ملاحظتي التالية فهي تتعلق بحركة التقارب التي تجتاح اليوم البورصات العالمية من اجل توسيع فرص الاستثمار ودفع التنمية وتقليص تكاليف التداول بفضل الثورة التكنولوجية التي مكّنت من هذا التقارب ولا يمكن ان تبقى الاسواق المالية العربية خارج هذه الحركية وان من واجبنا التحرك في هذا الاتجاه عن طريق فتح الاسواق بين الدول العربية وهذا ممكن بفضل ما تتيحه التكنولوجيا اليوم. ولا يسعني بهذه المناسبة الا ان اثني على المجهودات الكبيرة التي يبذلها اتحاد البورصات وهيئات اسواق المال لتجسيم التقارب بين البورصات من خلال مبادراته لانجاز شبكة اتصال بين الاسواق المالية العربية وقريباً احداث الشركة العربية للتقاص والتسوية. ■



وزير المالية في الكويت

الابراهيم: للكويت بُعد اقليمي

قدّم وزير المالية في الكويت د. يوسف حمد الإبراهيم مداخلة مكثفة تضمّنت عرضاً لسياسة الحكومات المتعلّقة بتشجيع الاستثمار والمضي في عملية الخصخصة، وهنا أبرز في ما جاء في المداخلة:

تقوم الحكومة ببيع معظم الحصص التي تملكها في الشركات الناجحة سواء في شركة الاتصالات أو في البنوك وسواها من الشركات الإستثمارية. وهذه الأموال لن نسحبها من السوق المحلّية إنما سنعيد إستثمارها. وقد بدأت الهيئة العامة للإستثمار خطوات في هذا الاتجاه، وقد بدأت المساهمة في إنشاء صناديق إستثمارية، وهذه المساهمة تتم سواء عينياً بمجموعة من الأسهم بسعر خاص أو بمساهمة نقدية، وسنستمر في هذه السياسة لأننا نؤمن بإعطاء القطاع الخاص الدور الذي يجيده أفضل من الحكومة. وهناك أيضاً مفاوضات وصلت إلى مراحل متقدّمة من أجل دعوة صناديق إستثمارية عالمية للإستثمار داخل الكويت.

إلى ذلك، هناك مجموعة من الإجراءات التي هي قيد الدراسة لتطوير سوق الكويت للأوراق المالية، بعضها يحتاج إلى قرارات وزارية وبعضها يحتاج إلى قرار من مجلس الوزراء بينما البعض الثالث يحتاج إلى قرارات تشريعية في مجلس الأمة. من هذه الإجراءات على سبيل المثال، نحاول أن نجعل توزيع الأرباح العائدة للشركات بصورة دورية نصف أو ربع سنوية، الأمر الذي يخلق نوعاً من الحركة داخل السوق، وهناك أيضاً تحديد ساعات العمل لفترة أطول، وإدخال أدوات جديدة للتعامل في السوق.

وثمّة مجموعة من القرارات الحكومية الرامية إلى تحسين مناخ الإستثمار وتوفير حوافز اضافية، وقريباً سيصدر قرار يقضي بخفض الضريبة على رأس المال الأجنبي إلى أقل من 35 في المئة. فالكويت لديها قانون ضريبي قديم يعود إلى العام 1955 حين صدر لفرض الضرائب على الشركات النفطية الأجنبية، ومنذ ذلك الوقت ونسبة الإستقطاع كبيرة وتصل إلى 55 في المئة. ونحن نحاول حالياً تشجيع التدفقات الأجنبية عن طريق خفض هذه الضريبة إلى 35 في المئة، مع إعطاء بعض الحوافز إذا كان هناك إنفاق باتجاه نشاطات خيرية واجتماعية.

والكويت، كما تعلمون، تملك معظم الأراضي التجارية والصناعية والإستثمارية، وقد بدأنا بتخفيض تكلفة الأراضي عن طريق القيمة التأجيرية للأراضي المستخدمة من قبل المدارس الخاصة بهدف تشجيعها على تشييد مبانٍ لها وإقامة مدارس نموذجية، كذلك نحن في صدد الإنتهاء من آلية لبيع الأراضي التي تقوم عليها معظم الصناعات الكويتية، وما يُسمى بمنطقة "الشويخ" وذلك بهدف تمليك القطاع الخاص لهذه الأراضي.

ونشير ايضاً إلى وجود اجراءات سريعة سيتم إتخاذها لتنظيم عملية الـB.O.T وجعلها أكثر مرونة بما يشجّع القطاع الخاص على التقدّم لتنفيذ المشاريع الكبيرة. ولدينا مشروع كبير تمّ التوقيع عليه، وهو الصرف الصحي، أي إستغلال مياه الصرف الصحي وتحويلها إلى مياه صالحة للزراعة، وهناك مشروع آخر وهو بناء جسر "الصبية" الذي يربط مدينة الكويت مع شمالها، وهناك مشروع بناء محطة كهرباء وتطوير جزيرة "فايلكا" وغيرها.

وفي اطار سياسة التشجيع ألغت الحكومة رسوم السفن في الموانىء الكويتية لتنشيط الحركة التجارية وستتبع ذلك اجراءات في داخل مطار الكويت فضلاً عن تدابير للتخفيف من تعقيدات تأشيرات الدخول إلى الكويت، علماً أنه تمّ اتخاذ بعض التدابير لدى البنوك وغرفة التجارة من شأنها تسهيل اجراءات دخول رجال الأعمال.

ورداً على سؤال أوضح الوزير الكويتي أن الهدف الستراتيجي هو أن تكون هناك تنمية حقيقية ينعم بها المواطن لانه هو وسيلتها وهدفها، كما نريد الكويت أن تكون محصّنة ضد تقلّبات اسعار النفط. صحيح نحن سعداء بارتفاع الأسعار إلاّ أن ذلك ينبغي أن لا ينسينا أهمية تحسين الاقتصاد، وتحصينه ضدّ التقلّبات. وهذا يتم عبر تنويع النشاطات الاقتصادية التي قد تخلق مزايا تنافسية في اقتصاد صغير ومنفتح، كما يجب أن لا يغيب عن أذهاننا أهمية البعد الإقليمي للنشاط الإقتصادي، فالكويت لا يمكن أن تعمل بمفردها اذ أن الأطر الخليجية والعربية والإقليمية مهمة لمواجهة العولمة والتكتلات الكبيرة. إلى ذلك، علينا أن نعدّ العدّة في ما يتعلّق بفوائضنا المالية في الخارج وما يسمى بـ"الإحتياطي العام" واحتياطي الأجيال المقبلة، فهذا الإحتياطي كما هو معروف تعرض لهزّة كبيرة نتيجة الغزو العراقي وما ترتّب على ذلك من كلفة للتحرير وإعادة البناء، وينبغي إعادة بناء هذا الإحتياط لأن هناك دستوراً يحكمنا في هذا المجال، وهذا الإحتياط ينبغي أن لا يُمَسّ وهو هدفنا على المدى المتوسط. ■



وزير قطاع الأعمال في مصر

خطّاب: دروس التحوّل والخصخصة

وزير قطاع الأعمال في مصر **مختار خطّاب** استهل مداخلته بالإشارة إلى أن برامج الخصخصة والتحوّل الاقتصادي لم يعد يدور جدال حولها كما كان الوضع قبل 5 أو 6 سنوات، "لذلك من المفيد أن ندخل مباشرة في الموضوع".

وتناول الوزير **خطّاب** التجربة المصرية وما يمكن أن يستفاد منها وقال: "الخصخصة هي إحدى أدوات التحوّل من اقتصادات توجهها آليات القرار الحكومي المركزي في تخصيص الموارد، إلى اقتصادات توجهها آليات السوق. وهناك إصلاحات كثيرة تتمّ ويجب أن تتمّ وتمّت في مصر من بينها تحويل المنشآت العامة التي تمتلكها الدولة إلى القطاع الخاص.

وبرنامج التحوّل إلى اقتصاد السوق بدأ مبكراً وأعتقد أنه من أقدم البرامج في البلاد العربية على الأقل، وهو مستمر، لم يتوقف ولا نستطيع القول أنه تعثّر رغم المشاكل والعقبات التي هي من طبيعة الأمور، فالسمة الغالبة على هذا البرنامج هي عنصر الاستمرار.

البرنامج مرّ في مرحلة أولى (1990–1991) من الإصلاح المالي وإزالة الاختلالات، ومهما كانت صعوبة هذه المرحلة في إزالة هذه الاختلالات وانتهاك سياسات، فإنها تؤدي إلى زوال التشوهات وعودة التوازن إلى الاقتصاد من أجل الاستعداد إلى مرحلة الإصلاح الهيكلي.

الإصلاح المالي هو من التجارب المفيدة لنا والتي أودّ أن أطرحها، فرغم صعوبته فهو أسهل من الإصلاح الهيكلي، لأن الوصول إلى معدلات نمو عالية ليس هدفاً بل هناك التضحية بمعدلات النمو هي من أهم مكونات الإصلاح المالي والتركيز على إزالة الاختلالات وانتهاج سياسات انكماشية بمعظمها من أجل إصلاح الموازين وإزالة الاختلالات ومعدلات الفائدة التي ترتفع أولاً ليكون الهدف النهائي الوصول إلى خفضها مع انتهاء فترة الإصلاح المالي.

وفي كثير من الحالات يكون الهدف إزالة وتخفيض معدلات التضخّم وخفض عجز الموازنة ومعالجة قضية المديونية.

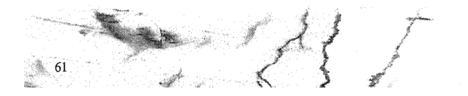
وعملية الإصلاح صعبة جداً وشاقة ومؤلمة وطويلة وتكاليفها باهظة لا سيما التكاليف الاجتماعية التي تلحق بفئات ذوي الدخل المحدود التي ينبغي مراعاتها والالتفات إليها والاستماع لنصائح الآخرين والحوار معهم، ولكن في النهاية لا بدّ من معرفة الواقع ومعالجته من دون الاستماع إلى الكثير من الآراء التي تدعو أحياناً إلى الاندفاع الشديد غير المحسوب.

وبالنسبة لنا في مصر، قمنا بين 1990 و1996 بأعمال تحضيرية كثيرة للوصول إلى المرحلة التي نستطيع خلالها دخول مرحلة الإصلاح الهيكلي. أنجزنا مرحلة الإصلاح المالي وحققنا توازناً في الاقتصاد ثم بدأنا في موازاة ذلك بالإصلاحات المالية وهيأنا المناخ للإصلاح الهيكلي، وخصوصاً تحويل المشروعات العامة إلى القطاع الخاص عن طريق إقناع الرأي العام. وهذه نقطة مركزية ومهمة في عمليات الإصلاح وفي تجارب الخصخصة حيث لا بدّ من تهيئة الرأي العام وكسب قاعدة واسعة منه، فهذه المسائل تتعلق بثقافات الشعوب وبأفكارها وبعقائدها السياسية والاقتصادية ولا يمكن لبرنامج أن يستمر من دون تقبّل من المجتمع، كما أن من مراحل التحضير المهمة التي ينبغي الحرص عليها أن يتمّ إعداد الإطار القانوني والتشريعي لعملية الإصلاح حتى لا يهدم أي إجراء من خلال سلطة القضاء.

اعتباراً من العام 1996 بدأنا على نطاق واسع تحويل مشاريعنا العامة إلى القطاع الخاص. وهنا برزت أمامنا مجموعة من الأسئلة: نبدأ بالشركات الرابحة أم الخاسرة؟ نبيع في البورصة أم لمستثمر رئيسي؟ إضافة إلى قضايا فرعية تتعلق بالعمالة الزائدة في بعض المشروعات.

بالنسبة للسؤال الأول، أقمنا حوارات ودرسنا تجارب الآخرين وعلمنا أن بعض الدول بدأت بالمشاريع الخاسرة وبعضها بالرابحة. وهذه قضية ينبغي أن تحسم وفقاً لظروف كل اقتصاد، وقد يكون من الصعوبة بمكان تفعيل هذا التوجّه أو ذاك بصورة مطلقة. أما بالنسبة إلينا فقد وجدنا أنه من الأنسب أن نبدأ بالشركات الرابحة لأن عدد السكان كبير ومستوى الدخل متواضع ونود جذب استثمارات أجنبية بسرعة وأن نثبت لهؤلاء أننا جادون بالتحوّل. وهنا ننبّه إلى نقطة مهمة جداً هي أنه ليس الهدف بيع المشروعات العامة بل الهدف الحقيقي هو تحويل إدارة المشاريع إلى إدارة خاصة، ولكن وجدنا أن هذه العملية يمكن أن تتمّ بأساليب عدة من ضمنها المحافظة على ملكية الدولة، لكن وجدنا عملياً وليس نظرياً أن نقل الملكية من الدولة إلى القطاع الخاص هو الأسلوب الحاسم لنقل الإدارة بشكل لا عودة فيه ويضمن كفاءة المشروعات، لأن أجهزة الرقابة على المال العام ستنتفي.

أما بالنسبة إلى بيع المشروعات الرابحة فقد رأينا في محفظة المشاريع عدداً لا بأس به من المشاريع التي تحقق أرباحاً أعلى من معدل الفائدة، فقررنا بيعها عبر البورصة لأنها جاذبة للمستثمر الصغير وليس فيها عمالة زائدة وعناصر إنتاجها متوازنة وفيها إدارة لا بأس بها حتى في ظل الإدارة العامة. وبالفعل حوّلنا أكثر من 88 شركة من هذا النوع وذلك خلال النصف الثاني من العام 1996. وخلال العام 1997 والقسم الأول من العام 1998 وقبل أن تتأثر بورصة مصر نتيجة للذي حصل في شرق آسيا خلال ذلك أنجزنا بيع معظم الشركات الرابحة وكنا نستبقي حصة تراوح بين 25 و35 في المئة من الأسهم لبيعها في ما بعد إلى مستثمر رئيسي. فمن خلال تجارب الآخرين ثبت أن بعثرة الأسهم لعدد كبير من المستثمرين وفي غياب المستثمر الرئيسي غير ناجحة خصوصاً إذا كانت شركات صناعية وتحتاج إلى تكنولوجيا وتحديث الإدارة وزيادة القدرات التسويقية، ولذا لا بدّ من تشكيل مجلس إدارة قوي، والذي لا يمكن أن يتمّ إلا إذا كان هناك مستثمر قوي، وهذه العملية معروفة بالنواة القوية أو الصلبة في الشركة.



النقطة الثانية التي طرحناها هي أساليب الخصخصة وهذه مسألة فنية قليلاً ولكنها ذات صلة بمسائل اجتماعية وغير اجتماعية.

فأساليب الخصخصة مرتبطة عادةً بنوع الشركات ونوع النشاط ومدى ربحية الشركة. فوفقاً للقانون لا يمكن بيع شركة خاسرة في البورصة لأن الخاسرة تشطب فوراً. إذاً، فالشركات الخاسرة يمكن بيعها لمستثمر رئيسي الذي يقدر على إعطائها إمكانية الربح. هذا الأمر الذي لا يمكن للمستثمر الصغير القيام به، لأنه يطمح في شراء أسهم تعطيه عائداً في نهاية العام، فهو مستثمر قصير الأجل وهو مضارب في البورصة، علماً أن بعض المضاربات ليست شراً بل هي وقود وتغذي البورصات وتحافظ على الأسعار، وتحافظ إلى حدّ معين على سلامة أسواق المال. إذاً، حددنا لنفسنا مسارات مرتبطة بقضايا فنية وهي حجم الشركة: رابحة أم خاسرة؟ أم ربحها ضعيف؟ فكثير الربح يباع في البورصة والباقي يباع لمستثمر رئيسي. ثم هناك جانب اجتماعي، حيث أن هناك مشاريع بيعت للعاملين فيها ولها مواصفات معينة حيث هي في الغالب صغيرة الحجم، ولا تعتمد كثيراً على التكنولوجيا. ولذا قمنا ببيع شركات للعاملين وبنسبة 10 في المئة حتى ولو كانت ستباع لمستثمر رئيسي، كي لا يشعر العاملون، أنه بعد أن عاشوا أربعة عقود تقريباً يتغنون بملكية الدولة وبحماية حقوق العاملين، أن التحوّل إلى اقتصاد السوق موجّه ضدهم، بل يجب أن يشعروا أن هذا التحوّل أيضاً لمصلحتهم.

لذلك، قررنا أن نبيع 10 في المئة من شركاتنا التي تباع في البورصة أو لمستثمر رئيسي، عدا الشركات التي نبيعها بالكامل للعاملين فيها. وفي أي شركة نبيع منها 10 في المئة للعاملين، يتمّ ذلك بسعر أقل بـ 20 في المئة، ويتمّ التسديد على مدى 8 إلى 10 سنوات. وفي حال احتاجوا إلى تسهيلات أكثر نوفر ذلك. وهذا يتمّ من خلال اتحاد العاملين المساهمين الذي نظمه قانون سوق المال الصادر في العام 1992. ومن خلال هذه الاتحادات يتملك العاملون إما شركات بالكامل أو حصصاً بنسبة 10 في المئة.

أما الأمر الأخير، فهو إلى البيع بالبورصة أو للمستثمر الرئيسي أو للعاملين، هناك أساليب أخرى التي قد تتمّ من خلال المعالجات الفنية، فشركات قطاع الأعمال في مصر ضخمة جداً من حيث الحجم، لذا يبدو عددها قليلاً (314 شركة) فهناك شركات يعمل فيها أكثر من مليون عامل ومنتشرة في أكثر من منطقة. وثمة شركات يتبع لها 10 أو 15 مصنعاً، وكذلك هناك شركات تضمّ 20 أو 30 ألف عامل وتملك وحدات ومصانع في أماكن متفرقة جغرافياً. وفي بعض الحالات، وعندما يكون أداء الشركة ضعيفاً بسبب كثرة المصانع التي تمتلكها، نلجأ إلى خصخصة كل مصنع في مكانه، وهذا يعني فكفكة الشركة إلى وحدات، وهذا الأمر يخضع أيضاً لمدى الربحية ولظروف الطلب. فمن خلال مراجعاتنا الدورية لمناخ الاستثمار ولتدفقات رؤوس الأموال، نتبيّن اتجاهات الطلب. فعندما نجد أن الطلب متراجع نلجأ إلى التنويع في أساليب الخصخصة وندخل أساليب جديدة. فقد بدأنا بيع هذه المصانع المتفرقة ونحافظ على الكيانات الاقتصادية والمقومات المادية والبشرية لهذه الشركات. من خلال هذا الإجراء نبيع مصنعاً تلو مصنع ما دام يستطيع كوحدة إنتاجية أن يبقى في النشاط ويبيع في الأسواق بعد أن يتحول إلى القطاع الخاص. هذه كلها من الإجراءات الفنية والاجتماعية من أجل أن نستمر في الاندفاع وتحقيق البرنامج، أي أن نستمر في تنفيذ معدلات تمكّن الاقتصاد المصري من أن يصحّح مناخه بحيث يبقى جاذباً للاستثمار. وهذا هو جوهر المرحلة الثانية من الإصلاح الاقتصادي أو الإصلاح الهيكلي الذي يسعى إلى تحسين كفاءة المشروعات من خلال نقلها ومن خلال زيادة الاستثمار الخاص وإنشاء شركات جديدة ذات كفاءة عالية منذ البداية بحكم أنها تتمتع بإدارة جيدة وتكنولوجيا حديثة.

فهناك أسباب كثيرة تحول دون خصخصة بعض الأنواع من الشركات مثل قطاع البنوك. ونحن نواجه سؤالاً دائماً هو: لماذا لم تخصخصوا البنوك وهي 4 إضافةً إلى 5 بنوك متخصصة؟ لقد كانت البنوك الأربعة العامة في مصر (البنك الأهلي، بنك مصر، بنك القاهرة وبنك الإسكندرية) تسيطر على 100 من المئة من النشاط المالي والمصرفي في مصر. فعندما جئنا لتأميم البنوك قلنا للناس أن البنوك كالدم في جسم الإنسان ويجب أن يكون النشاط والدم من النوع نفسه، لكن ذلك ينطبق أيضاً على حالة التحوّل.

لجأنا إلى معالجة المشكلة بطريقة سهلة فخصخصنا القطاع، وبعد أن كانت البنوك العامة الأربعة تسيطر على السوق بنسبة 100 في المئة باتت تسيطر حالياً على 48 في المئة بعدما أجزنا التوسّع في إنشاء البنوك الخاصة حيث لدينا حالياً 64 أو 68 مصرفاً خاصاً تجارياً وغير تجاري. هذا الأمر سهّل على الناس تقبّل الفكرة.

إذاً، نحن بعنا نسبة كبيرة من الشركات الرابحة محافظين على حصصنا فيها في كثير من القطاعات كالفنادق والسياحة والصناعات الكيميائية والمعدنية والغذائية وغيرها من النشاطات وفي قطاع النقل البحري والخدمات المختلفة. ونواجه الآن بيع الشركات القليلة الربح أو الخاسرة. وفي فترة قريبة سيعرض على مجلس الوزراء مشروع يقضي بمنح تيسيرات كبيرة للمستثمرين الذين يقصدون مصر لشراء شركات خاسرة أو شركات متعثرة.

فالشركة الخاسرة أو المتعثّرة حسب قانون الشركات المصري هي التي استنفذت الخسائر المجمّعة نصف رأس مالها. وباختصار فإننا كدولة سنتحمّل العمالة الزائدة في هذه الشركات ونعالجها بطريقتها وستحمل البنوك الديون المستحقة على الشركات فنخلص الشركة المتعثرة من هاتين المشكلتين وهما أهم عقبتين أمام المستثمر.

من خلال تجربتنا، نستخلص الآتي:

أولاً: مساندة الرأي العام للبرنامج ومن أجل ذلك لا بدّ من وجود قدر من الديمقراطية السياسية وطرح كل شيء على الرأي العام.

وثانياً: كما يجب أن تكون كل الأطراف المعنية في قضية التحوّل والخصخصة شركاء في اتخاذ القرار وأهمهم العاملون من خلال نقاباتهم واتحاداتهم بحيث يجب أن يشتركوا في اتخاذ القرار.

ثالثاً: إعداد إطار قانوني جيد لتصبح هناك مرجعية وإعداد شروط واضحة وإجراءات واضحة ولا بدّ لذلك من الشفافية والعلنية وعدم إخفاء أي شيء. ولا تتخذ القرارات من أفراد إنما من مؤسسات وفي مجال إدارة وجمعيات عمومية ولجان حكومية على مستوى عال وواسع.

رابعاً: إفساح المجال للنقد سواء من الصحافة أو البرلمان أو الاتحادات، رغم أنها مسألة مؤلمة وأحياناً تختلط فيها الإشاعات مع الحقائق إلا أنها لازمة وضرورية.

نحن الآن أنجزنا 50 في المئة من الشركات التابعة لنا ونستمر بـ 50 في المئة الباقية بالشروط التي ذكرتها". ■



تحت شعار "الريادة في الإنجاز"

المؤتمر كرّم محمد أبا الخيل وسعيد خوري



الرئيس الحريري يسلّم الشيخ محمد ابا الخيل درع التكريم وبدا من اليمين: فريد روفايل، رياض سلامه، رؤوف ابو زكي



... ويسلّم الدرع الى سعيد خوري

للسنة الثانية على التوالي اختتم المؤتمر السنوي للإستثمار وأسواق رأس المال العربية أعماله بتقديم واجب التكريم لاثنين من رواد بناء المؤسسات وأهل الإنجاز المتعدّد والمتنوّع في الإقتصاد العربي.

الأول هو الشيخ محمد أبا الخيل الذي خدم أكثر من 32 سنة في وزارة المالية والإقتصاد الوطني السعودية حيث امضى القسم الأكبر منها في منصب الوزير.

أما الثاني فكان "المعلم" سعيد خوري الذي أمضى نحو 50 عاماً كرئيس لشركة اتحاد المقاولين العالمية نجح خلالها في تحويل الشركة إلى نموذج يُحتذى في الإنجاز المتقن وفي بناء العلاقات النموذجية بين الشركة والعاملين فيها من القمة وحتى القاعدة. وقد غصّت قاعة الاحتفالات الكبرى في فندق فينيسيا أنتركونتيننتال بحشد كبير من الشخصيات الرسمية والاقتصادية وبجمهور المشاركين الذين تابعوا باهتمام حفل التكريم. وحرص الرئيس رفيق الحريري رغم ارتباطاته على حضور الحفل لتسليم دروع التكريم شخصياً إلى المحتفى بهما، وقام بعد ذلك بتسليم ميداليات التكريم التذكارية للمؤسسات الراعية للمؤتمر. وحظي حفل التكريم بتأييد واسع من أوساط المشاركين باعتباره يضع هذه المهمة الحساسة في إطارها الصحيح ويرفع المناسبة بكاملها إلى مستوى تفرضه طبيعة الموضوع نفسه وطبيعة الاشخاص المحتفى بهم والمكانة التي يتمتعون بها ليس في وسطهم المباشر فحسب بل في ما يتعداه.

بعض المشاركين لاحظ أن تكريم أبا الخيل وسعيد خوري هذا العام (بعد تكريم عبد المجيد شومان رئيس مجموعة البنك العربي وحمد السياري محافظ مؤسسة النقد العربي السعودي ساما في العام الماضي) يخلق مشكلة بالطبع هي مشكلة حجم الأشخاص الذين كُرّموا حتى الآن وحجم الإنجاز الذي حققوه وهو بالتالي يثقل كاهل الجائزة أو مبادرة التكريم السنوية بمسؤوليات جسام. لكننا نعتقد، كما يعتقد محمد أبا الخيل وسعيد خوري معنا بأن العالم العربي زاخر بالمبدعين في كل المجالات وأن قيمة النجاح في أحيان كثيرة ليست في حجم الإنجاز الذي يحققها بل في درجة الإبداع والتجديد التي يدخلها وبالتالي في القيمة التي يضيفها إلى معرفتنا الجماعية وإرثنا الاقتصادي والإداري والإنساني.

العشاء التكريمي

ولمناسبة التكريم أقامت الهيئات المنظمة للمؤتمر حفل عشاء في نهاية المؤتمر حضره رئيس مجلس الوزراء **رفيق الحريري** ورئيس مجلس النواب السابق في لبنان النائب **حسين الحسيني**، ومعظم الوزراء المشاركين في المؤتمر، إلى جانب جمع من الوزراء والرسميين اللبنانيين وأعضاء السلك الديبلوماسي المعتمدين. حضر المأدبة أكثر من 450 شخصاً.

لماذا التكريم؟

وفي مستهل اللقاء ألقى مدير عام مجموعة الاقتصاد والأعمال **رؤوف ابو زكي** الكلمة التالية:

"أدخلت إدارة هذا المؤتمر بدءاً من العام الماضي تقليداً جديداً يقضي باختيار أشخاص تميزوا في عملهم العام أو الخاص بالبناء وبالإنجاز وبإرساء قواعد في عملهم وفي مؤسساتهم تُغني المجتمع وتضيف قيماً جديدة إليه. وتكريساً لهذا التقليد وإيماناً بضرورة تكريم الرواد من رجالنا في حياتهم وفي مرحلة النضوج من عطائهم، نحن نكرّم الإنجاز الذي يبقى، فالأفراد منا يأتون وينجزون ويذهبون ويبقى الإنجاز ملكاً للمجتمع والأجيال التي لم تولد بعد.

نعم "الريادة في الإنجاز" هي هدفنا وهي فلسفتنا ونكرم رجالها لأنهم كرّمونا بعملهم وبمنجزاتهم المستمرة في مفاعيلها.

وبالطبع فإن مقياس التكريم لدينا ينطبق أول ما ينطبق على دولة الرئيس **رفيق الحريري** الذي يأتي في طليعة رواد الإنجاز. وحرصه على المشاركة في حفل التكريم هذا يعكس مدى تقديره لرجال الريادة في الإنجاز. نشكر دولته على هذه المشاركة التي نقدرها حق التقدير وشكراً له على تكريمه هذا المؤتمر بحضوره إليه ثلاث مرات على مدى يومين. وشكراً وألف شكر على مبادرته أمس بدعوة عشاء إلى دارته والتي لم تكن مقرّرة في البرنامج.

نكرّم معكم اليوم شخصيتين اقتصاديتين من رواد الإنجاز والبناء في عالمنا العربي، معالي الشيخ **محمد أبا الخيل** وزير المالية والاقتصاد الوطني السابق في المملكة العربية السعودية وسعادة الأستاذ **سعيد خوري** رئيس شركة اتحاد المقاولين العالمية، فلماذا **محمد أبا الخيل وسعيد خوري**؟

نضيف في هذا السياق أن تكريم الشيخ **محمد أبا الخيل** والمعلم **سعيد خوري** من قبل المجموعة هو أعتراف بفضلهما وليس منّة ولا



من اليسار: رياض سلامه، نصري خوري، رؤوف ابو زكي، حسيب الصباغ



المكرمان في صورة تذكارية



الرئيس الحريري والى يساره د. محمد حلايقه والشيخ محمد ابا الخيل

فضلاً منا عليهما، بل أن قبولهما تكريمنا هو التكريم بعينه للمجموعة لأنهما يقبلان بـ "الاقتصاد والأعمال" وبمؤتمرها السنوي كهيئة محكمة يطمئنان إلى سمعتها وإلى جدارتها في منح التكريم إلى رجالاتنا الاقتصاديين من أهل الإنجاز.

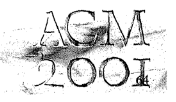
فلماذا الشيخ **محمد أبا الخيل** والأستاذ **سعيد خوري**؟

أبا الخيل

ان معالي الشيخ **محمد ابا الخيل** هو من بين قلّة من وزراء المالية الذين طبعوا مرحلة كاملة من حياة بلدانهم ومنطقتهم بطابعهم



من اليمين: مأمون ابراهيم حسن، د. عبد الرحمن طه، طاهر كنعان، د. مصطفى رازيان، روبير دباس



دوماً حتى الساعات المتأخرة من المساء، كما حققه بقوة مثال التواضع والجد والنزاهة وهو ما جعل الناس تعمل له بمحبة وحماس وتتعلم في مدرسته الكثير، وأهم ما ينسب إلى **أبا الخيل** من الإنجازات دوره الحاسم في انتقاء وتكوين كثيرين من أفراد النخبة الإدارية والمالية التي أصبحت الآن فخر السعودية بل وضمانتها للمستقبل بكل معنى الكلمة.

خوري

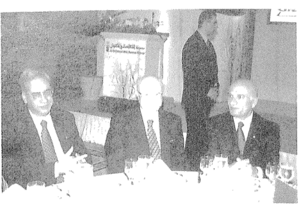
أما الأستاذ **سعيد خوري**، فكلنا يعلم ما هي شركة اتحاد المقاولات العالمية CCC والتي مع نحو 35 ألف عامل وموظف يعملون لديها في نحو 25 بلداً يمكن اعتبارها بحق "بكتِل العرب" أو "بكتل العربية". وهذه الشركة التي بدأها **سعيد خوري وحسيب صباغ** قبل خمسين عاماً أصبحت في وقت قصير أكبر شركة للمقاولات في العالم العربي وهي مصنّفة حالياً في المرتبة الـ 21 بين شركات المقاولات في العالم. والأهم من الحجم أن إسم الـ CCC أصبح صنواً للاتقان ودقة الإنجاز وبناء أنظمة إدارية وعلاقات إنسانية متطورة بين الشركة وموظفيها تكاد تكون مثالاً في تجارب الإدارة.

استخلص **سعيد خوري** دروس نكبة فلسطين فوجد أن طريق الثأر للهزيمة يكون بالعمل وحده بل بالنجاح الباهر في العمل وبناء المؤسسات. وخسر **سعيد خوري** صفد لكنه جعل صفد وروحها تنبت مجدداً مثل طائر الفينيق في بقاع العالم العربي الرحب مشاريع ضخمة وبناء وتنمية في كل اتجاه، واختلط كفاح **خوري** بذلك مع كفاح المنطقة العربية بل لم يحصل أن اختلط الجهاد الشخصي لرجل بالجهاد الاقتصادي لأمة بكاملها كما حصل في مثاله.

لنقدّم معاً وبإسم المؤتمر أسمى آيات التقدير لإنجاز الرجل وسيرته الحافلة. ولنقدّم تحية إكبار خاصة لنضال كل شاب وكل مثقف في دياسبورا الغربة الفلسطينية معبرين عن الأمل مع **سعيد خوري** بأن الصبح آت مهما اشتدت الظلمة وطال حالك الليل".

تسليم الدروع

اثر ذلك، وبعد ردّ مختصر من المكرمين، تولى الرئيس **رفيق الحريري** تسليم الدروع مشاركاً في ذلك الهيئات المنظمة حيث وقف إلى جانبه حاكم مصرف لبنان **رياض سلامه** ورئيس جمعية مصارف لبنان **فريد روفايل** ومدير عام مجموعة الإقتصاد والأعمال **رؤوف ابو زكي**. ■



من اليمين: الرئيس حسين الحسيني، سعيد خوري، الوزير توفيق بكار



من اليسار: د. محمد حلايقه، الشيخ محمد ابا الخيل، الوزير د. مختار خطاب

الخاص. اضطلع مباشرة بمسؤولية إعداد الميزانية السعودية أكثر من 32 عاماً من دون انقطاع فأدار بالتالي مرحلة الشح كما أدار مراحل الطفرات والخضات وقام بذلك ببراعة الربان الماهر، كما تسلّم عملياً دفة التعاون العربي فأبقاه على السكة المستقيمة وأبعده قدر ما استطاع عن السلبيات المعهودة. لكل ذلك ولغيره جرت تسميته مرات عدّة ومن مؤسسات دولية مرموقة كأحد أفضل خمسة وزراء مالية في العالم. وقد حقق الشيخ **محمد أبا الخيل** هذا الإنجاز ليس من موقع السلطة بمعناها الفوقي أو التقليدي بل بموهبة الحنكة والفطنة والجلد الهائل على العمل، وهو الذي كان يمكن الاتصال به في الوزارة



من اليمين: السفير زهير حمدان، وجيه البزري، ريمون عوده، غازي عبد الجواد



من اليمين: السفير السعودي فؤاد المفتي، جماز السحيمي، السفير فتحي الهويدي، النقيب ملحم كرم

تحت شعار "معاً... نصنع النجاح"

المؤتمر يكرّم المؤسسات الراعية

إتخذ المؤتمر السنوي السابع للاستثمار وأسواق رأس المال العربية مبادرة تجاه المؤسسات الراعية والمساندة التي كان لها إسهام ودور أساسيان في نجاح هذا المؤتمر على مدى دوراته السبع، خصوصاً، وأن معظم هذه المؤسسات رافق المؤتمر منذ انطلاقته.

وتحت شعار "معاً... نبني النجاح"، حرص المؤتمر على التعبير عن تقديره لجهود هذه المؤسسات، حيث قدّم لها دروعاً تذكارية تولى تسليمها لهم رئيس مجلس الوزراء **رفيق الحريري** وإلى جانبه حاكم مصرف لبنان **رياض سلامه**، ورئيس جمعية مصارف لبنان **فريد روفايل** ومدير عام مجموعة الاقتصاد والاعمال **رؤوف ابو زكي**.

وقد تسلّم الدروع عن المؤسسات الراعية السادة:

- **شركة ميريل لنش Merrill Lynch: بول روفايل العضو المنتدب ورئيس وسط وجنوب شرق اوروبا والشرق الأوسط وافريقيا.**
- **المؤسسة العربية المصرفية: غازي عبد الجواد الرئيس التنفيذي.**
- **مؤسسة الخليج للاستثمار: ساهرة الفريح مساعد نائب الرئيس.**
- **بنك الرياض: باسل القضيب نائب الرئيس التنفيذي للمصرفية الدولية.**
- **بنك الخليج الدولي: حسن ياسين نائب الرئيس.**
- **البنك الأهلي التجاري: فاروق عيد مدير ادارة العلاقات العامة.**
- **المجموعة المالية – هيرمس (EFG - Hermes): علاء السبع العضو المنتدب.**
- **بنك عوده: ريمون عوده رئيس مجلس الادارة المدير العام.**
- **مجموعة البحر المتوسط للاستثمار: د. مصطفى رازيان رئيس مجلس الادارة المدير العام.**
- **بنك الكويت الوطني: ابراهيم دبدوب رئيس المدراء العامين.**
- **المؤسسة الاسلامية لتأمين الاستثمار وائتمان الصادرات: د. عبد الرحمن طه المدير العام.**
- **ميدل ايست كابيتال غروب: نبيل صوابيني الرئيس التنفيذي.**
- **انفستكوم هولدينغ: عزمي ميقاتي المدير العام.**
- **مان انفستمنت برودكتس: (متغيب).**
- **شعاع كابيتال: (متغيب).**



تسليم الدرع لـ بول روفايل



غازي عبد الجواد

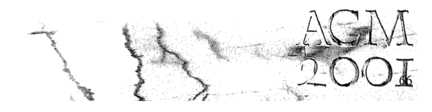


ساهرة الفريح


حسن ياسين



باسل القضيب





فاروق عيد



ريمون عوده



د. مصطفى رازيان



ابراهيم دبدوب



علاء السبع



نبيل صوابيني



عزمي ميقاتي



د. عبد الرحمن طه

البيان الختامي

البيئة الاستثمارية المتكاملة

اصدرت الهيئات المنظمة للمؤتمر السنوي السابع للاستثمار وأسواق رأس المال العربية البيان الختامي الذي تضمن ابرازاً للمزايا التي اتّسم بها المؤتمر وعرضاً لأبرز الاستخلاصات من مجمل المحاضرات والمداخلات والمناقشات التي حفلت بها جلسات العمل والحوارات المباشرة.

جاء البيان في مؤتمر صحفي رأسه حاكم مصرف لبنان رياض سلامة ومدير عام مجموعة الاقتصاد والاعمال رؤوف ابو زكي الذي تلا البيان، ومما جاء فيه:

من اليمين: رياض سلامة ورؤوف ابو زكي

وعن موضوعات المؤتمر قال ابو زكي شهد المؤتمر في دورته السابعة تطوراً بارزاً في برنامجه حيث خصص اليوم الأول للمواضيع الماكرو - اقتصادية والاستثمارية والمصرفية، فيما خُصّص اليوم الثاني للحوار المباشر بين الحكومات العربية وصانعي القرار الاستثماري من مستثمرين وقادة مؤسسات مالية ومصرفية إضافة إلى مؤسسات وشركات تعمل في قطاعات الصناعة والسياحة والتأمين والمعلوماتية. كما تضمّن المؤتمر في يومه الثاني ورشة عمل نظّمتها شركة مريل لينش حول الاستثمار في سندات الخزينة اللبنانية.

وركّز المؤتمر مناقشاته هذا العام على استعراض التيارات الرئيسية التي تؤثر على تدفقات رؤوس الأموال والاستثمارات الأجنبية المباشرة وغير المباشرة. فتناول بصورة خاصة اتجاهات الاقتصاد العالمي خصوصا مؤشرات التباطؤ في معدلات النمو كما تناول اتجاهات الاستثمار في الدول النامية والمناخ الجديد للاستثمار في المنطقة العربية والأهمية المتزايدة لخلق مجال اقتصادي إقليمي من خلال اتفاقات التجارة الحرة ومزيد من التحرير لحركة السلع والرساميل والأشخاص. وتناول المؤتمر أيضاً اتجاهات العمل المصرفي العربي فتوقف عند الأهمية المتزايدة لمعالجة العدد الفائض من المصارف في عدد من أسواق المنطقة عبر عمليات التملك والدمج باستهداف خلق وحدات مصرفية كبرى.

وفي هذا السياق أكّد المؤتمر على عدد من القضايا أبرزها الآتي:

أولاً: حثّ البلدان العربية على معالجة العديد من الاختلالات التي سيؤدي استمرارها إلى تهميش دور العالم العربي أمام اتجاهات العولمة المتسارعة والتكتلات الكبيرة على صعيدَيْ الدول والشركات. ولفتت المناقشات في هذا المجال إلى تناقص حصة العالم العربي من الناتج الإجمالي العالمي (6,5 في المئة فقط)، وحصته من التجارة الدولية (أقل من 3 في المئة) فضلا عن تزايد معدل البطالة وتزايد الفجوة الغذائية وضآلة. الانفاق على البحث العلمي، حيث أن العالم العربي هو أقل المناطق إنفاقاً في العالم في هذا المجال.

ثانياً: دعا المؤتمر البلدان العربية إلى معالجة المشاكل البنيوية التي تعاني منها ولا سيما لجهة ارتفاع كلفة الانتاج وانخفاض الإنتاجية، ووجود القيود على التجارة الخارجية والداخلية فضلاً عن وجود أسواق صغيرة غير متكاملة.

ثالثاً: ثمّن المؤتمر خطوات الإصلاح الاقتصادي التي تمّ اتخاذها وخطوات التحرير التي شهدتها بلدان عدة، لكنه لاحظ أن هذه الخطوات تتم ببطء ودعا بالتالي إلى تسريعها والمضي قدماً في عمليات التخصيص، وتفعيل منطقة التجارة الحرة العربية بحيث تشمل الرساميل والعمالة إلى جانب السلع.

رابعاً: أكّد المؤتمر أن المناخ الاستثماري لا يأخذ مداه الواسع والكامل، إلا بخلق البيئة الاستثمارية المتكاملة والمتمثلة في الإصلاحات السياسية والاقتصادية وفي التنمية البشرية، وفي إشاعة مناخ أكثر ديمقراطية بحيث يوفر الشفافية ويضمن الحقوق.

خامساً: أما على الصعيد المصرفي فشدد المؤتمر على أهمية بروز مصارف كبرى ذات بعد إقليمي تكون قادرة على المنافسة ملاحظاً أن عمليات الدمج والشراء في العالم خلال العام 2000 بلغت قيمتها نحو 3500 مليار دولار وكانت حصة العالم العربي منها 6 مليارات دولار فقط أي ما يمثل نسبة 0,02 في المئة.

سادساً: وانطلاقاً من ذلك حَضّ المؤتمر على تكثيف الاندماج المصرفي ليكون قاطرة للاندماج في قطاعات أخرى، داعياً الحكومات إلى استصدار قوانين تعطي المزيد من الحوافز للدمج.

سابعاً: دعا المؤتمر إلى تشجيع المصارف على زيادة القروض المشتركة بغية تعزيز إمكاناتها الائتمانية في تمويل المشاريع، فضلاً عن تسريع نقل التقنيات المصرفية الحديثة. وتعبئة موارد مالية كبيرة للمشاريع الجديدة في المنطقة.

ثامناً: على الرغم من النموّ المطرد المحقق في مجال الصيرفة عبر الإنترنت كانت هناك دعوة للمصارف إلى تطوير وتنمية الصيرفة عبر الإنترنت بهدف خفض كلفة العمليات المصرفية. كذلك كان هناك تركيز على تطوير خدمات التجزئة المبنية على معرفة وثيقة بحاجات ومتطلبات الافراد. ■

AGM 2001

من بريد القراء

تلقت مجموعة الاقتصاد والاعمال بصفتها تضطلع بدور الأمانة العامة للمؤتمر السنوي للإستثمار وأسواق رأس المال العربية، سيلاً من الاتصالات الهاتفية والشفوية ومن البرقيات والرسائل التي تضمّنت كلها التنويه بالمؤتمر في دورته السابعة والتهنئة بالنجاح الذي حقّقه.

وإن دلّت هذه الإتصالات المختلفة على شيء، فعلى الإرتياح الذي أبداه المشاركون وغير المشاركين حيال المؤتمر حضوراً ومحاضراتٍ وتنظيماً وحفاوةً. هنا بعض من هذه الرسائل:

د. محمد حلايقة

من نائب رئيس الوزراء وزير الدولة للشؤون الاقتصادية في الاردن د. **محمد حلايقة** الآتي:

"لا يسعني وقد عدت من بيروت إلاّ أن أشكركم على حسن الإستقبال والضيافة، وأن أهنئكم على جهودكم الطيبة في عقد المؤتمر السنوي السابع للإستثمار وأسواق رأس المال والذي كان ناجحاً ومثمراً.

وفي هذا الصدد فإنني أؤكد لكم إستعدادنا للتعاون معكم لعقد مثل هذا المؤتمر في عمان، متمنياً لكم دوام التوفيق والنجاح".

بطرس بطرس غالي

ومن أمين عام المنظمة الدولية للفرانكفونية د. **بطرس بطرس** غالي الرسالة الآتية:

"أتقدّم بخالص الشكر والإمتنان لدعوتكم الكريمة لحضور المؤتمر السنوي السابع للإستثمار وأسواق رأس المال العربية في بيروت من 10 – 12 أيار/مايو 2001 تحت رعاية وحضور دولة رئيس مجلس الوزراء الأستاذ **رفيق الحريري**.

وكنت أودّ أن أكون من السبّاقين لحضور هذا الإجتماع المهم، إلاّ أن إرتباطاتي المسبقة خلال هذه الفترة تحول بيني وبين شرف الحضور وأنني أتابع عن قرب أعمال مؤتمركم الذي يحظى بجل إهتمامي نظراً لأن التحوّلات الإقتصادية التي شهدتها معظم الدول العربية قد عكست تطوّرات مهمة في مجال تنشيط وتنمية الأسواق المالية العربية وأرجو أن يساهم مؤتمركم بتركيز الجهود العربية من أجل إيجاد ستراتيجية إقتصادية جديدة توفّر الطمأنينة والإستقرار من أجل تطوير حركة الإستثمار ولخلق الأسواق العربية أمام الإستثمارات ورؤوس الأموال.

برجاء أن يلقى عذري قبولاً لديكم. مع خالص تمنياتي لأعمال مؤتمركم بالنجاح والتوفيق.

توفيق بكار

ووجّه وزير المال في الجزائر **توفيق بكار** الرسالة الآتية:

"يطيب لي أن أعرب لكم عن جزيل شكري وامتناني للدعوة التي وجهتموها لي للمشاركة في المؤتمر السابع للإستثمار وأسواق رأس المال العربية في بيروت أيام 10 و11 و12 ايار/مايو 2001.

وإذ يسعدني أن أعرب لكم عن تقديري للمجهودات التي بذلت في سبيل إنجاح هذه التظاهرة القيّمة والتي كانت فرصة سعيدة لمناقشة مواضيع مالية واقتصادية تهمّ اقطارنا العربية، فإني أجدد لإخوتكم جزيل شكري وتقديري لعنايتكم ولحسن الإستقبال وكرم الضيافة، راجياً أن تبلغوا شكري وعرفاني للهيئات المنظّمة للمؤتمر.

آملاً أن تتجدد مثل هذه اللقاءات الأخوية، تفضلوا بقبول أسمى عبارات التقدير والإحترام.

د. أحمد جويلي

وبعث الأمين العام لمجلس الوحدة الاقتصادية العربية **د. احمد احمد جويلي** بالآتي:

"يسعدني أن أبعث إليكم ومن خلالكم إلى رئيس مجلس الادارة وكافة معاونيكم وفريق العمل بمناسبة النجاح الكبير الذي حققه المؤتمر السابع للإستثمار وأسواق رأس المال العربية المنعقد في بيروت للفترة من 10 – 2001/5/12 والذي شرفه بالرعاية والحضور دولة الرئيس **رفيق الحريري** رئيس مجلس الوزراء اللبناني.

ان ما لمسناه من حسن الإستقبال والتنظيم الدقيق الشامل لكافة التفاصيل والحضور المتميّز كمّاً ونوعاً، كل ذلك مدعاة للإعتزاز ومحل للتقدير وأهل للثناء والتهنئة ومواصلة النجاح. كما نعبّر لكم عن شكرنا الشخصي لما احطتمونا به والوفد المرافق من كرم ومحبّة.

زينهم زهران

ومن المدير التنفيذي للبنك الإسلامي للتنمية عن جمهورية مصر العربية **زينهم زهران** الرسالة الآتية:

"شرفت بلقاء سيادتكم أثناء المؤتمر السنوي السابع للإستثمار وأسواق رأس المال العربية، الذي نظمته مجموعة الإقتصاد والأعمال في بيروت في الفترة من 10 – 12 ايار/مايو 2001.

ولا يسعني في هذه الفرصة إلاّ أن أشيد بما حققه المؤتمر من نجاح ملموس والذي حضره نخبة من رجالات الاقتصاد والأعمال في العالم ما جعله بحق ملتقى مهماً لكبار مسؤولي الإستثمار وأسواق المال.

وإذ أعبّر لكم عن خالص شكري وتقديري لدعوتكم الكريمة لي للمشاركة في هذا المؤتمر الناجح بكل المقاييس سواء من ناحية نوعية أو عدد المشاركين أو التنظيم، فإنه لا يسعني إلاّ أن اثني على القدرة وحسن التنظيم ودقة الأداء الذي أظهرته مجموعة الاقتصاد والاعمال في تنظيم المؤتمرات، الأمر الذي انعكس على نجاح المؤتمر وما حققه من صدى واسع على صعيد وسائل الإعلام وعلى الأصعدة المختلفة.

وانتهز هذه المناسبة لأعبّر لكم عن تمنياتي القلبية لمجموعة الاقتصاد والأعمال بدوام النجاح والتقدّم والإزدهار، ولسيادتكم موفور الصحة والعافية آملاً أن يتجدد اللقاء والتعاون بيننا باستمرار".

عبد العزيز المخلافي

ومن الأمين العام لغرفة التجارة والصناعة العربية الألمانية **عبد العزيز المخلافي**:

AGM 2001

"يسعدني أن أنقل إلى سعادتكم خالص التهاني بنجاح أعمال المؤتمر السابع للإستثمار وأسواق رأس المال العربية، ويؤسفني جداً عدم التمكّن من المشاركة...".

محمد زاهر مهروسة

ومن عضو مجلس ادارة غرفة تجارة حلب م. **محمد زاهر مهروسة الآتي:**

بالإشارة إلى دعوتكم لي للمشاركة في المؤتمر السنوي السابع للإستثمار وأسواق رأس المال العربية،

يطيب لي، وبعد العودة إلى أرض الوطن، أن أتقدّم من سيادتكم بأسمى وأطيب التحيات وفائق التقدير والإحترام، مستذكراً كرم ضيافتكم وحسن الإستقبال، والأثر البالغ الذي تركه حسن تنظيمكم وإدارتكم للمؤتمر في نفسي.

أتمنى لكم كل الصحة والسعادة ولأعمالكم مزيداً من التقدّم والإزدهار"

محمد عبد النبي

ومن مدير المكتب الإقليمي العربي المكلف لدى الاتحاد الدولي للإتصالات المستشار **محمد عبد النبي الآتي:**

بمناسبة إنتهاء أعمال المؤتمر السنوي السابع للإستثمار وأسواق رأس المال العربية (بيروت، 10 – 12 ايار/مايو 2001) وددّت أن أتقدّم منكم بأحرّ التهاني وأصدق آيات المباركة للنجاح الكبير الذي حققه المؤتمر وما اتسم به من دقة التنظيم وارتفاع مستوى المناقشة وسمو درجة التمثيل، ما جعل من هذا المحفل المهم نقطة مضيئة مشرّفة في مسيرة الاقتصاد العربي.

وإننا نتطلّع إلى توطيد التعاون المستقبلي بين المجموعة وبين الاتحاد الدولي للإتصالات ومكتبه الإقليمي في القاهرة لما فيه خير المنطقة العربية.

مرّة أخرى ألف مبروك وشكراً لدعوتكم الكريمة التي مكّنتني من متابعة هذا الحدث الرائع والشكر موصول إلى جميع أسرة المجموعة الإقتصادية في لبنان، على أمل اللقاء بكم مرة أخرى بإذن الله.

حسان بيدس

ومن المدير المفوّض في المؤسسة العربية للتجارة والعقار المهندس **حسان فوزي بيدس الآتي:**

كان تنظيم المؤتمر على مستوى عال من الدقة والأهمية، والمستوى الرفيع للمشاركين كان له الأثر الفعّال في تحريك عجلة الإقتصاد في لبنان، بما فيها الإتفاقات الجانبية التي عقدت بين المشاركين كل حسب توجهه، كل هذا إن دلّ على شيء فإنه يدلّ على إحساسكم الكامل بالمسؤولية الملقاة على عاتقكم.

أتطلّع إلى المشاركة في مؤتمركم السنوي للعام 2002 لما له من أهمية اقتصادية على الصعيدين اللبناني والعربي".

سرج نادر

ومن الإستشاري في المشاريع السياحية **سرج نادر الرسالة الآتية:**

"كلمة تهاني صغيرة جداً للتعبير عن آراء الجميع بعد النجاح الكبير الذي حققه مؤتمر الإستثمار وأسواق رأس المال العربية. مشاركة الرئيس **الحريري** أربع مرات في غضون يومين في نشاطات هذا المؤتمر، دليل ساطع على حجم ما قمتم به.

فالعمل الذي قامت به مجموعة الاقتصاد والأعمال وعلى رأسها الرجل الكبير **رؤوف ابو زكي** ادى إلى نتيجة تخطّت كل التوقّعات والفضل يعود ايضاً إلى جميع العاملين في المجموعة...".

وسيم حرب

ومن رئيس مكتب الدراسات والإستشارات في المعلومات القانونية **وسيم حرب الآتي:**

"لقد قرأت عن افتتاح مؤتمركم من الكويت حيث أنا موجود حالياً. إنني أهنئكم على النجاح في عقد هذا اللقاء وعلى الكلمة القيّمة التي ألقيتموها وأتمنى لكم النجاح الدائم".

عبد العزيز الصقير

ومن الرئيس التنفيذي لشركة الإلكترونيات المتقدّمة المحدودة السعودية **عبد العزيز بن عبد الله الصقير الآتي:**

أشكركم على تفضّلكم بدعوتي للمشاركة في المؤتمر السنوي السابع للإستثمار وأسواق رأس المال العربية المزمع عقده في بيروت في الفترة 10 – 12 ايار/مايو 2001، ويؤسفني أنه على الرغم من رغبتي في المشاركة فإنني لن أتمكن من ذلك نظراً لارتباطي بمهمة عمل مهمة خارج المنطقة لم أتمكن من إعادة جدولتها.

أهنّئكم على الدور الريادي والمؤثر الذي تقوم به مجموعة الاقتصاد والأعمال على مستوى المنطقة العربية في المجالات الاقتصادية المختلفة وكلي ثقة بأن هذا المؤتمر سيكلّل بمشيئة الله بالنجاح الباهر كما عودتمونا عليه في جهودكم المختلفة، وتفضلوا بقبول فائق تحياتي".

وزير المال السوداني

كان مقرراً أن يشارك في المؤتمر وزير المالية والاقتصاد الوطني في السودان **عبد الرحيم محمود حمدي**، وأن يقدم مداخلة في يوم الحوارات حول الاقتصاد السوداني وفرص الإستثمار فيه، وفي اللحظة الأخيرة اضطر الوزير السوداني إلى التغيّب وبعث بالرسالة الآتية:

"تعلمون أكيد رغبتي في حضور المؤتمر السنوي السابع للإستثمار وأسواق رأس المال العربية، والذي ينعقد في بيروت بين 10 – 12 ايار/مايو 2001.

لظروف طارئة، أتقدّم منكم بإعتذاري عن حضور المؤتمر إذ أنني سأرافق السيد رئيس الجمهورية في رحلة خارج السودان خلال الفترة نفسها.. أكرر إعتذاري". ■

المعرض

بعد اختتام الجلسة الافتتاحية، افتتح الرئيس رفيق الحريري المعرض الترويجي المصاحب للمؤتمر وتفقد الأجنحة وهنا لقطات:

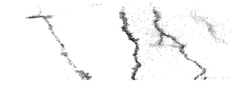


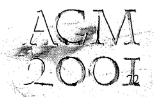













INVESTCOM
FREE ZONE
المجموعة المالية هيرميس القابضة
EFG HERMES HOLDING

مقال

أي ذكاء في عقوبات العراق الجديدة؟

الدكتور شفيق المصري

وردت عبارة "العقوبات الذكية" على العراق في سياق أربعة أمور متداخلة وهي:

– إن العقوبات التي قررها مجلس الأمن، منذ عشر سنوات، لم تحقق الهدف المنشود سواء على صعيد تغيير النظام العراقي أو تغيير سياسته العسكرية على الأقل.

– إن الدول التي شاركت الولايات المتحدة في حرب الخليج الثانية واجتمعت حول شعاراتها المحدّدة منذ العام 1991، باتت تتساءل، بتبرّم، عن الجدوى الكامنة وراء الاستمرار في هذه العقوبات المفروضة على الشعب العراقي من دون أن تؤثر على النظام العراقي بشيء.

– إن الوقت حان لإسقاط ذرائع النظام العراقي في استخدام الظلم الواقع بشعبه، ولتمكين هذا الشعب من معاودة حياته المدنية.

– إن الشركات المتعددة الجنسية ترى تعارضاً، في السياسة المتّبعة في العراق، مع مصالحها الأساسية، وتدعو إلى فتح الأبواب أمام الاقتصاد الجديد، وتطالب الإدارة الأميركية السماح لها بالنفاذ إلى العراق وإيران وليبيا.

واستجابة لهذه الملاحظات والحاجات عمدت الولايات المتحدة وبريطانيا إلى اقتراح عقوبات تعتبرانها أكثر فاعلية (لأنها لا ترفع الحظر عن النظام ومخططه العسكري) وأكثر ذكاء لأنها تتيح للشعب استعادة حياته المدنية.

إلا أن هذه العقوبات الذكية تواجه، في الواقع، عدداً من التحديات الدولية والإقليمية والعراقية – المحلية. وهي، وإن تسنى لها مجال التطبيق، تبقى خاضعة لمتغيرات عديدة، هذا فضلاً عن التساؤل الملحّ حول مدى فاعليتها وجدوى ذكائها.

تحاول هذه العقوبات الذكية – كما اصطُلح على تسميتها – تفادي الإحراج الأميركي – البريطاني أولاً وإرضاء الدول الأخرى، ولا سيما الخليجية ثانياً وتلبية رغبات الشركات الكبرى ثالثاً. وهي تسعى إلى تجاوز الرفض العراقي تطبيق القرار 1284، وتسعى، من جهة ثانية، إلى موافقة الدول المحيطة بالعراق على هذه الخطة البديلة. فما هي؟

1– فتح مجال الاستيراد إلى العراق وتخويله استخدام الأموال المودعة في حساب الأمم المتحدة لهذه الغاية، ورفع الحظر عن الطيران التجاري من العراق وإليه، وتخويله دفع المستحقات المترتبة عليه إلى المنظمات الدولية والدول والجهات الأخرى، وتوسيع دائرة العقود التجارية مع العراق وتلافي التأخير في بتّها.

2– الإبقاء على لجنة العقوبات الدولية وعلى توزيع عائدات العراق النفطية بما في ذلك التكاليف المتخصصة لتغطية نفقات الرقابة الدولية والنسبية المئوية للشمال وللتعويضات عن الأضرار، والإبقاء على لائحة "السلع المقيّدة" بعد تحديثها.

3– إبقاء الحظر على السلع التي يمكن استخدامها لأغراض عسكرية وضبط السلع الأخرى التي تقع ضمن "الاستخدام المزدوج" أي المدني والعسكري، الأمر الذي لا يؤدي عملياً إلى رفع الحظر المدني الكامل عن العراق.

4– ضبط ومراقبة الاستيراد العراقي من خلال منافذه الحدودية في (أو عبر) الدول الثلاث المحيطة به أي تركيا وسورية والأردن. وتشمل المراقبة التحقق من نوعية الاستيراد بحيث لا يتجاوز لائحة السلع المقيّدة وضبط التهريب للنفط العراقي، وذلك في مقابل تعويضات محدّدة تدفع لهذه الدول الثلاث من حساب الإيرادات النفطية العراقية ذاتها.

5– يُنتظر أن تسمح هذه الدول الثلاث بتسهيل مهمة المراقبين الدوليين وأن توفر للأمين العام للأمم المتحدة المعلومات والإجراءات المساعدة المطلوبة، كما ينتظر، في المقابل، أن تضمن الأمم المتحدة التعويضات اللازمة لهذه الدول إذا ما قام العراق بأي إجراء عقابي – اقتصادي ضدّها.

ويلاحظ، مما تقدم، أن هذه العقوبات الجديدة، لكي تصبح نافذة فعلاً، بحاجة إلى توفير صفقتين متكاملتين على المستويين الدولي والإقليمي.

أ– فعلى المستوى الدولي يلاحظ:

– أن الولايات المتحدة وبريطانيا تدركان أن العقوبات الراهنة على العراق أساءت إلى رصيديهما السياسي والاقتصادي، وأنه لا بدّ من الخروج من هذا المأزق العراقي والإبقاء على وسائل بديلة لضبط العراق العسكري المتحفّز والعراق السياسي المتطرّف والعراق النفطي المؤثّر. هذا بالإضافة إلى الإفادة الاقتصادية المرجوة من السوق العراقية المستوردة لكل شيء تقريباً. إلا أن تمرير هذه العقوبات الجديدة يستدعي كلفة باهظة مترتبة، في جهة مقابلة، على التحالف الأميركي – البريطاني، وهذه الكلفة تتجه حكماً لإرضاء الدول الأخرى الدائمة العضوية من جهة والدول المحيطة بالعراق من جهة ثانية.

– أما روسيا فقد أعلنت تكراراً عدم اقتناعها بالخطة الجديدة، لذلك فإن "من السابق لأوانه تماماً الحديث عن تأييد روسيا لهذه المبادرة"، هذا مع العلم أن العراق وروسيا اتفقتا على الاستثمار الروسي في صناعة نفطية عراقية توازي الديون المستحقة لروسيا من العراق، ومع العلم أيضاً أن لروسيا مصلحة في صادرات متنوعة إلى العراق، إلا أن روسيا ترى، في مناسبة العقوبات الجديدة، فرصة ذهبية للحصول على مكافآت أخرى مالية وسياسية أيضاً.

– ومع أن فرنسا أعلنت حرصها على "الحفاظ على الأمن الإقليمي، وتخفيف معاناة الشعب العراقي، وتوحيد وجهات النظر داخل مجلس الأمن"، إلا أنها لم تعلن موقفاً مؤيّداً للمشروع وإنما ستدرسه، بصيغة مشروع قرار مطروح، في ضوء مصالحها السياسية والاقتصادية في المنطقة.

– وتعتبر الصين أن المشروع الجديد يستدعي المزيد من الدراسة التقنية من قبل الخبراء، الأمر الذي لا يسمح الوقت به للجلسة المعدّة (في 2001/6/6) لهذا الأمر. وهي ترى إمكانية تمديد الصيغة الحالية بانتظار دراسة جدّية مقبلة.

ب– أما على المستوى الإقليمي فيلاحظ:

إن تركيا، مع استعدادها للموافقة على هذه العقوبات الجديدة، إلا أنها تنتظر أن تكون مكافأة هذه الموافقة استعداداً أميركياً لتسهيل قرض من صندوق النقد الدولي بقيمة /15/ خمسة عشر مليار دولار لإنقاذ اقتصادها الراهن المنهار، فضلاً عن التعويض المنتظر لتركيا إذا نفذت العراق عقوبتها الاقتصادية بحقها في حال إقرار المشروع. والمعروف أن العراق يزوّد تركيا مئة ألف برميل يومياً خارج إطار برنامج "النفط مقابل الغذاء". كذلك يستخدم العراق خط كركوك العراقي – جيحان التركي لتصدير نحو مليون برميل من النفط يومياً في إطار البرنامج المذكور.

أن لسورية موقفاً صريحاً في ضرورة التطبيع الاقتصادي المتصاعد مع العراق. وهي تدعو – كما يدعو الأردن أيضاً – إلى رفع العقوبات عن العراق. أما في ما يتعلق بالصيغة الجديدة من هذه العقوبات فإن من الطبيعي أن تربطها سورية بالأحداث الأخرى السائدة في المنطقة. وهي ستستفيد من المناسبة لكي تمارس دورها الإقليمي الذي تحرص عليه. ولن تكتفي، لذلك، بالمكافآت المادية الموعودة وإنما ستسعى إلى فرض شروط سياسية أخرى على الولايات المتحدة. وليس أقل هذه الشروط دور سورية الإقليمي من لبنان إلى العراق، بالإضافة إلى الوضع الراهن في إسرائيل والسياسة الهجومية الإسرائيلية ضد سورية.

– والأردن أعلن غير مرة ضرورة رفع الحصار عن العراق بشكل نهائي وليس استبدال العقوبات الراهنة بعقوبات جديدة.

يذكر هنا أن العراق يزوّد الأردن خمسة ملايين طن من النفط سنوياً. وقد أعلن مسؤول عراقي رفيع في 2001/5/14 "إن العراق يبيع الأردن نفطه الخام نصفه مجاناً والنصف الآخر بأسعار مخفوضة، وبالأموال التي تتحقق نتيجة النصف الآخر نشتري بضائع من الأردن...". وهنا يبرز السؤال عن المكافأة التي ستعوّض على الأردن خسارته إذا نفّذ العراق تهديده الاقتصادي بحقّ الأردن وغيره من الأطراف المعنية.

ولعلّ مشروع العقوبات الذكية متلازم مع بعض التداعيات الأخرى التي لا تستطيع الولايات المتحدة تجنّبها ولا حتى التعويض عنها. ومن هذه التداعيات:

أ– إن الملف العراقي خرج من الدائرة الاحتكارية الأميركية وبات في أيدي لاعبين آخرين معها، وإن كانوا، جميعاً، لا يتساوون مع الولايات المتحدة في القدرة على فرض العقوبة أو التعويض عنها.

ب– إن الاقتصاد المدني العراقي، بعد الإفراج عنه، لن يقع حكماً في مرمى الصيّاد الأميركي ولا البريطاني، فالوجود الاقتصادي الأوروبي – الروسي وكذلك الصيني قائم حتى في أيام الحظر على العراق وإن كانت هذه العقوبات الجديدة ستفسح في مجال الإفادة الأميركية – البريطانية الاقتصادية، إلا أن العراق ملتزم بعدد من الصفقات الاقتصادية المربحة لكل من روسيا من جهة وفرنسا والدول الأوروبية الأخرى من جهة ثانية. وبمجرّد رفع الحظر عن الاقتصاد العراقي المدني ستصبح هذه الصفقات قيد التنفيذ المعجّل.

ج– إن الخطط السابقة في ضرورة إبدال النظام العراقي وإسقاط الرئيس العراقي ستضطر، الآن، إلى التراجع وذلك:

– لأن الرئيس العراقي نفسه الذي استفاد من العقوبات الراهنة بحشد الجيش والشعب العراقيين إلى جانبه لا يزال الأقوى في العراق. وهو، بالاستناد إلى ذلك، يرتّب شؤون النظام السياسي والخلافة (لابنه قصيّ على المستوى الحزبي – السياسي والعسكري معاً) من بعده. أما نمط العقوبات الجديدة فيستدعي، من جهة ثانية، عدم التركيز الأميركي على دور المعارضة العراقية. وقد يقلل من اعتمادها بديلاً من بدائل النظام العراقي الراهن.

د– إن هذه العقوبات المنتظرة تتوقف على العراق نفسه. وذلك لأنه يستطيع، كنظام سياسي على الأقل، أن يقرر وقف الإنتاج النفطي وبالتالي وقف العمل بالقرار 986 القاضي بـ"النفط مقابل الغذاء" وهذا يعني في ما يعنيه، حجب العائدات العراقية النفطية التي تستند إليها الأمم المتحدة سواء في توفير الحاجات الأساسية للشعب العراقي أو في اقتطاع بعض هذه العائدات لكلفة المراقبة الدولية ولسكان الشمال وللتعويضات المرتقبة للدول الأخرى المجاورة. إن مثل هذا المخطط العراقي سيدمّر الهيكل بالطبع على الطريقة "الشمشونية" المعروفة، ولكنه سيربك الأمم المتحدة، ولو إلى حين، لأنها عاجزة تماماً عن إيجاد أي بديل آخر سريع ومناسب في هذا المجال. يذكر أن المخطط الأميركي – البريطاني يهدف، في ما يهدف، إلى تهميش أي دور عراقي في تقرير الملف العراقي ذاته، الأمر الذي انعكس سلباً على مساعي الأمين العام للأمم المتحدة في استئناف المفاوضات مع العراق في هذا الصدد.

هـ– والمعروف أن هذه العقوبات الجديدة استبعدت الشق التقني من القرار 1284 وعودة المفتشين الدوليين إلى العراق، ولكنها، بالتالي، أبقت مسألة المهل مفتوحة. فالمنتظر أن تُعطى هذه العقوبات، إذا تقرر تنفيذها، مهلة ستة أشهر جديدة يصار بعدها إلى دراسة الوضع من جديد. وبالتالي فإن الملف العراقي سيؤجَل، مع إبقاء الحظر مبدئياً كما تقدم، إلى حين يعاد بعده إلى البحث من جديد وإلى دفع مكافآت الترضية من جديد. وهذا يؤكد أن الملف العراقي سيبقى مفتوحاً على متغيرات كثيرة ومنها:

– مسألة الصراع العربي – الإسرائيلي على المسارات الثلاثة.

– مسألة توطين الفلسطينيين السري والمعلن سواء بتدبير زاجر أو باتفاق أو بقرار من اللجنة المتعددة الطرف والمختصة بشؤون اللاجئين. وما يقال هنا من إمكانية توطين بعضهم في العراق.

– مسألة شبكة الدفاع الصاروخية الأميركية في المناطق الآسيوية وما يتداخل معها من سياسة الاحتواء المزدوج أو الاحتواء الإفرادي الأميركي من المتوسط إلى تايوان.

– ومسألة شبكة الأمان الجيواقتصادية الأميركية النفطية في المنطقة من الخليج إلى بحر قزوين.

وبذلك يمكن الاستنتاج أن الملف العراقي سيبقى مفتوحاً على طاولة الخرائط الجيوستراتيجية الأميركية للمنطقة بصرف النظر عن ذكاء العقوبات الجديدة أو عن غبائها. ■



الوزير عبد الله سيف يتوسط رئيس غرفة البحرين علي بن يوسف فخرو (اليسار) وعدنان بسيسو

غرفة تجارة البحرين تستعد لانتخابات حامية

المنامة تستضيف اجتماع اللجان الوطنية العربية

المنامة - الاقتصاد والأعمال

يترقب مجتمع الأعمال البحريني استحقاق انتخابات مجلس إدارة غرفة تجارة وصناعة البحرين المقررة في 22 تشرين الأول/ أكتوبر المقبل.

ويتوقع البعض أن تكون هذه الانتخابات نموذجاً للانتخابات العامة التي ستشهدها البلاد بموجب الميثاق الوطني الجديد الذي صدر مؤخراً. وبالفعل بدأت في نطاق انتخابات الغرفة وبصورة مبكرة، حركة حشد الأصوات وعقد التحالفات و"جس" النبض وتحضير العدة للمعركة المقبلة. وقد جاءت التحركات في الأيام الأخيرة لتشير إلى أجواء انتخابية يتوقع أن تتّسم بالمنافسة القوية.

في انتظار ذلك، تبدو غرفة تجارة وصناعة البحرين كخلية نحل لا تهدأ، لجانها المختلفة تجتمع وتخطط وتطلق مبادرات، إضافة إلى نشاط في تنظيم ندوات واجتماعات ومؤتمرات كان آخرها ندوتان: الأولى عن دور القطاع الخاص في تعزيز الاستثمار في البحرين وتحدث فيها وزير المالية والاقتصاد الوطني **عبد الله حسن سيف** والثانية اجتماع إقليمي للجان الوطنية العربية لغرفة التجارة الدولية الذي حضره رئيس الغرفة **ريتشارد ماك كورميك** والرئيس السابق **عدنان القصار** رئيس اتحاد الغرف اللبنانية.

أين القطاع الخاص

اللقاء الذي جمع أركان الغرفة ورجال الأعمال البحرينيين بوزير المالية والاقتصاد الوطني **عبد الله حسن سيف** جسّد واقع الاقتصاد البحريني وهو كالتالي: القطاع العام يهيمن على معظم الاقتصاد الوطني بواقع 56 في المئة فيما القطاع الخاص يُحجم عن الاستثمار ويجمّد أمواله في المصارف المحلية والأجنبية. وتسعى الحكومة جاهدة لحثّ رجال الأعمال على توظيف أموالهم فيما يتذمر هؤلاء من عدم توافر فرص مجدية وعدم وجود بنية تحتية تشريعية وجمركية وقانونية محفزة للاستثمار، كما يشكون من مزاحمة الحكومة لهم على المشاريع المجدية ومن عدم تسريع وتيرة الخصخصة، بالأخص في قطاع الاتصالات ومن المؤشرات التي عرضها الوزير **سيف**:

- نمو الاقتصاد الوطني بمعدل 4,2 في المئة سنوياً خلال 1995-2000.
- ارتفاع مساهمة القطاع الحكومي في الناتج المحلي الإجمالي إلى 56 في المئة العام 2000.
- انخفاض مستوى الاستثمار عموماً واستثمار القطاع الخاص تحديداً إلى 9 في المئة من الناتج المحلي الإجمالي.
- تراجع استهلاك القطاع الخاص إلى 47 في المئة من الناتج المحلي الإجمالي.
- ارتفاع معدل الاستهلاك العام إلى 17 في المئة من الناتج المحلي الإجمالي للعام 2000.

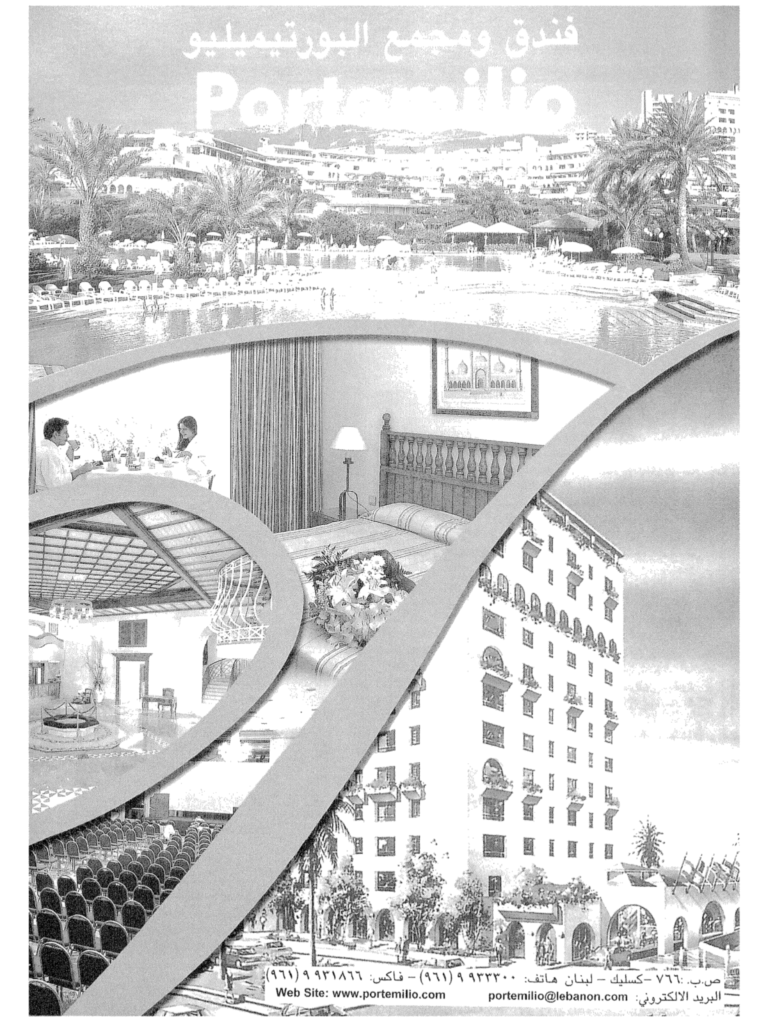
وعرض الوزير **سيف** لحزمة السياسات التي اتخذتها الحكومة ومنها: فتح منافذ جديدة للصادرات البحرينية، تدعيم البنية التحتية الأساسية للاقتصاد الوطني من خلال إعطاء الأولوية في التمويل للمشاريع الإنشائية في الموازنة العامة، ترسيخ مبدأ الحرية الاقتصادية والمبادرة الفردية والشفافية وتبسيط الإجراءات وتشغيل النظام الآلي للسوق المالية، مراجعة قانون الوكالات التجارية وقانون الشركات وقانون المناقصات والتشريعات المتعلقة بالخدمات المالية والمصرفية والاستثمار، توفير الدعم والحوافز والإعفاء من الرسوم الجمركية على المواد الأولية، وتوفير التمويل الميسّر للقطاع الخاص.

شهادة للبحرين وللقصار

من جهة أخرى، كان الاجتماع الإقليمي للجان الوطنية بالدول العربية لغرفة التجارة الدولية بمثابة شهادة من مصدر تجاري عالي رفيع بدور كل من البحرين كمركز تجاري عربي رائد و**عدنان القصار** كأول رئيس (سابق) لغرفة التجارة الدولية.

فخلال الاجتماع، الذي حضره الرئيس الجديد للغرفة **ريتشارد ماك كورمك** ووكيل وزارة التجارة **د. عبد الله منصور** ورئيس اللجنة البحرينية للغرفة الدولية **إبراهيم زنيل** والرئيس السابق **عدنان القصار** وشخصيات، تمّ التنويه بدور البحرين كمركز عربي رائد في الحقلين التجاري والمالي، ومن هنا جاء اختيارها كأول بلد عربي يقام فيه هذا الاجتماع. وجاء التنويه **بالقصار** من شخصيات عدة أهمها **ماك كورميك** نفسه. والتنويه الأبرز كان الحدث بذاته، إذ إن **عدنان القصار** هو الذي عمل شخصياً على تأسيس لجان وطنية للغرفة الدولية في أكثر من بلد عربي أثناء وجوده على رأس الغرفة، كما أن **ماك كورميك** تحدث عن الدور الذي لعبه **القصار** في تشجيع الانفتاح التجاري في البلدان العربية.

الاجتماع تخللته جلسات عمل تناولت: تأثير العولمة على الدول العربية، الخدمات المصرفية والمالية والتحكيم الدولي. وتحدّث فيها إلى **ماك كورميك والقصار ومنصور وزنيل** كل من **د. لويس حبيقة** رئيس اللجنة الوطنية اللبنانية، **عبد الله آل خليفة** محافظ مؤسسة نقد البحرين، **مراد علي مراد** رئيس جمعية المصرفيين البحرينيين. ■



تبدأ رئاسته لاتحاد الغرف العربية في أكتوبر المقبل

أبو اسماعيل: الاجتماع الأخير للإتحاد أسس لانطلاقة جديدة

نجحت الدورة الـ 90 لمجلس اتحاد غرف التجارة والصناعة والزراعة العربية، التي انعقدت في بيروت الشهر الماضي، في تجاوز "قطوع" انتخاب أمين عام جديد للاتحاد خلفاً للأمين العام الراحل **برهان دجاني**.

وكاد الاتحاد، بحسب أوساط عليمة جداً بما جرى داخل ردهات الاجتماع، أن يصل إلى شفير التفسخ تحت وطأة المعركة الحامية جداً بين مرشحي الاتحادات الإقليمية والتجييش الانتخابي القطري الطابع لهم. وطرحت المعركة الانتخابية بمحاورها القطرية أكثر من علامة استفهام حول ديمقراطية القطاع الخاص العربي الذي ما انفك يطالب بمزيد من الديمقراطية السياسية، وحول إشكاليات العقل الاقتصادي العربي وتوجهاته الاقتصادية الوحدوية أو التكاملية التي من المفترض أن يمثلها الاتحاد كأحد أطر وآليات الوحدة الاقتصادية العربية المنشودة.

على كلّ مر "القطوع" بسلام، إذ جاء اختيار **د. الياس غنطوس** أميناً عاماً جديداً للاتحاد وبالإجماع، **أولاً** كإشارة وفاء وتقدير للرجل الذي خدم اتحاد الغرف العربية على مدى أربعين عاماً كأمين عام مساعد للراحل **برهان دجاني**، وهو العارف شؤون وشجون وتطلعات الاتحاد. **ثانياً**، جاء الإجماع على شخص **د. غنطوس** ليعكس "الحكمة العربية" كما يقول **خالد أبو إسماعيل** رئيس الاتحاد العام للغرف التجارية المصرية، وليعكس أيضاً حرص الجميع على وحدة الاتحاد الذي يتهيأ لدور جديد يتناسب مع متطلبات وتحديات المرحلة الحالية.

والأهم من ذلك أن الاتحاد أراد جعل فترة السنتين المتبقيتين للدكتور **الياس غنطوس** قبل تقاعده، كفترة انتقالية ضرورية لتركيز الاتحاد على أسس جديدة والتحضير لمرشح إجماع للأمانة العامة، وذلك تحت رعاية **غنطوس** والاستفادة من خبرته وتجربته الواسعة والغنية في الاتحاد.


خالد أبو إسماعيل

المحطة الاستثنائية

انطلاقاً من ذلك، كان اجتماع بيروت استثنائياً لا بل تأسيسياً لانطلاقة جديدة لاتحاد الغرف العربية الذي يخضع منذ أكثر من خمس سنوات لعملية إصلاح هيكلي واسع على مستوى النظام الأساسي والتوجهات والأهداف الاستراتيجية.

ويقول **خالد أبو اسماعيل** أن اجتماع بيروت كان من أهم اجتماعات اتحاد الغرف العربية على مدى 11 عاماً، إن من حيث حجم المشاركة مع حضور اتحادات إقليمية من أكثر من 17 دولة عربية، أو من حيث مستوى التمثيل العالي بوجود رؤساء الاتحادات ونوابهم والأمناء فيها. يدل ذلك، بحسب **أبو اسماعيل**، على أمل القطاع الخاص العربي وإحساسه باهتمام القادة والرؤساء العرب به وبدوره الحيوي في مسيرة النهوض الاقتصادي العربي خصوصاً بعد المقررات الاقتصادية للقمم العربية التي أصبحت دورية وكانت بدايتها في مصر ثم في عمان، وبعد المبادرة المصرية لعقد قمة اقتصادية عربية في شهر تشرين الثاني/ نوفمبر المقبل، وهذه القمة الاقتصادية كانت مطلباً للاتحاد منذ سنوات طويلة.

الطابع الاستثنائي لاجتماع بيروت تمثّل أيضاً بالاجتماع التحضيري الذي سبقه والذي خصص لتطوير الاتحاد بهيكليته التنظيمية وفلسفة عمله، وذلك بعد العمل الشاق الذي قامت به لجنة تطوير الاتحاد منذ تأسيسها العام 1996.

من أبرز الخطوات على المستوى التنظيمي تحديد اختصاصات وصلاحيات رئيس الاتحاد بوضوح مع تعزيز قدرته على تشكيل فريق عمله لتحقيق خطته ورؤيته للاتحاد "كي لا يبقى رئيساً فخرياً" بحسب **أبو اسماعيل**. هذا بالإضافة إلى تعزيز دور المجلس واللجنة التنفيذية التي هي المجلس التنفيذي المصغّر، وإلى الاتفاق على إنشاء لجان قطاعية تقرّب الفعاليات الاقتصادية العربية القطاعية وتربط بين القطاعات النوعية في الدول العربية لتعزيز التجارة والاستثمار العربيين البينيين، وصولاً إلى تكامل اقتصادي حقيقي وفاعل.

بالنسبة لفلسفة عمل الاتحاد، شكّل اجتماع بيروت اجتماعاً تأسيسياً للمرحلة المقبلة تمحورت أهدافه حول دعم منطقة التجارة الحرة العربية وصولاً إلى السوق العربية المشتركة، وتعزيز الاستثمارات العربية البينية من خلال استقصاء فرص الاستثمار في الدول العربية والترويج لها بهدف إقامة مشاريع مشتركة بين المستثمرين العرب خصوصاً المشاريع الكبرى في قطاعات المياه والطاقة والثروة السمكية والحيوانية وغيرها. هذا بالإضافة إلى إعادة توطين الرساميل العربية المهاجرة والتقنيات الحديثة واستيعابها للنهوض بالاقتصادات العربية وتعزيز قدراتها على مواجهة الأحلاف في المنطقة ومن بينها الحلف التركي – الإسرائيلي الذي من المؤكد أنه سيتحول إلى حلف اقتصادي ومائي.

الرئاسة المصرية

تبدأ رئاسة مصر لاتحاد الغرف العربية



اجتماع الاتحاد في بيروت

مطلع شهر تشرين الأول/ أكتوبر 2001 وتستمر حتى شهر تشرين الأول/ أكتوبر 2003، وسيكون **خالد أبو اسماعيل** رئيساً للاتحاد بصفته رئيس الاتحاد العام للغرف التجارية المصرية وذلك بموجب النظام الداخلي لاتحاد الغرف العربية.

ستستمد الرئاسة المصرية للاتحاد زخمها من عوامل عدة أبرزها وجود الأمين العام الجديد **د. الياس غنطوس** الذي تربطه بـ**أبو اسماعيل** علاقة قوية تمهّد لإقامة شراكة حقيقية بين الرجلين، ما سيفضي بالتالي إلى التأسيس العميق والراسخ لانطلاقة قوية وجديدة للاتحاد بعد تطويره. أضف إلى ذلك وجود **عمرو موسى** على رأس الأمانة العامة للجامعة العربية "والذي أشاطره رؤيته وأهدافه وتوجهاته العربية" كما يقول **أبو اسماعيل** مضيفاً عاملاً آخر سيساهم في إنجاح الرئاسة المصرية للاتحاد ويتمثّل بالمبادرة المصرية لعقد القمة الاقتصادية العربية في القاهرة. وأهم ما صدر عن اجتماع بيروت في هذا السياق كان الموافقة على عقد المنتدى الاقتصادي العربي قبل القمة الاقتصادية العربية، حيث سيشكّل المنتدى فرصة استثنائية لبلورة رؤية القطاع الخاص العربي ورفع توصياته إلى القمة: "إن اجتماع بيروت بنتائجه المهمة على غير صعيد سيسجّله التاريخ كنقطة تحوّل في الحياة الاقتصادية العربية" يقول **أبو اسماعيل**.

تجربة أبو إسماعيل

رئاسة مصر للاتحاد ستستفيد أيضاً من تجربة **أبو اسماعيل** الذي انتخب رئيساً للاتحاد العام للغرف التجارية المصرية منذ نحو العام. فقد حقق اتحاد الغرف التجارية المصرية بقيادة **أبو اسماعيل** إنجازات مهمة خلال فترة قصيرة نسبياً. من بين هذه الإنجازات:

– حلّ مشكلة الضرائب التي كانت تواجه صغار التجار المصريين الذي يشكّلون نسبة 90 في المئة من أعضاء اتحاد الغرف التجارية المصرية البالغ عددهم 3,5 ملايين تاجر. فقد تمّ اعتماد نظام جديد للمحاسبة الضريبية، ما أدّى إلى حلّ المشاكل الضريبية لنحو مليوني شخص يعملون في قطاعات سيارات الأجرة والأفران وتجارة البقالة التموينية والعادية ومطاحن وتجارة البن والمقاهي وتجارة السيارات، وإلى توسيع الجباية وزيادة واردات الدولة من الضرائب على قاعدة الوضوح والشفافية. وينكب الاتحاد حالياً على دراسة ملفات القطاعات الأخرى في ما يتعلّق بالضريبة.

– إرساء علاقة حوار وتكامل بين الاتحاد والحكومة بحيث تصدر القرارات والتشريعات بالتنسيق والتشاور مع الاتحاد.

– توسيع قاعدة التمثيل في الغرف من خلال تمثيل المرأة، وتعزيز القدرة المالية لهذه الغرف عبر رفع رسوم العضوية فيها على قاعدة الرسوم التصاعدية التي أصبحت تراوح بين 10 جنيهات و2000 جنيه بعد أن كان الرسم 2 جنيه سنوياً على جميع الأعضاء.

– تطبيق الضمان الصحي على القطاع التجاري بحيث أصبح يستفيد من هذا الضمان الصحي 3,5 ملايين تاجر وعائلاتهم، ما خلق مظلة تأمينية لنحو 16 مليون مواطن، هذا بالإضافة إلى التأمين ضد مخاطر المهنة والتعثّر.

– تكليف الاتحاد، بمبادرة من الرئيس **حسني مبارك**، بتنمية الصادرات المصرية. وبالفعل انتدب الاتحاد بعثات تجارية ترويجية إلى إيران والمغرب وليبيا والعراق والكويت والجزائر. ويقول **أبو اسماعيل** أن حجم تجارة مصر مع الجزائر لا تتعدّى 17 مليون دولار على الرغم من العلاقات التاريخية الوثيقة بين البلدين، في حين أن صادرات تركيا إلى الجزائر تبلغ مليار و200 مليون دولار.

– تنظيم سلسلة ندوات ومنتديات في الغرف التجارية المصرية حول تحديات اتفاقية الشراكة الأوروبية – المصرية التي تمّ توقيعها بالأحرف الأولى بين الجانبين، وكيفية الاستفادة منها عن طريق تعزيز جودة المنتجات المصرية وفقاً للمعايير والمواصفات الدولية، ما يفتح الأسواق الأوروبية أمام الصادرات المصرية. ويشدّد الاتحاد على الحصول على مساعدات أوروبية فنية ومالية لتأهيل القطاع التجاري أسوةً بالقطاع الصناعي في مصر. ■

تعاون عربي

"صنع في البحرين" لأول مرة في سورية



الوزيران العمادي وعلي صالح الصالح امام مصنع الخليج للفايبر غلاس

على مدى خمسة أيام أُقيم مؤخراً في فندق مريديان / دمشق أول معرض تحت عنوان (صنع في البحرين) بمشاركة 20 شركة حكومية وخاصة عرضت المنتجات البلاستيكية والكهربائية والبتروكيميائية والطبية والورقية والمفروشات وأدوات البناء، بالإضافة إلى التبغ والمعسّل البحريني والسلع الحرفية الشعبية.

نظم المعرض مركز البحرين الدولي للمعارض وافتتحه وزير الاقتصاد السوري **د. محمد العمادي** ووزير التجارة والصناعة البحريني **علي صالح الصالح**. وتهدف البحرين من خلال إقامة هذا المعرض إلى فتح أسواق جديدة لمنتجاتها الصناعية ولتعزيز التبادل التجاري مع سورية الذي لا يزال محدوداً رغم تناميه خلال السنوات الأخيرة حيث بلغت قيمة هذا التبادل نحو 12,5 مليون دولار 72 في المئة منها صادرات سورية. يأتي هذا المعرض أيضاً في إطار التعامل مع سلسلة المعارض السنوية (صنع في سورية) التي باتت تقليداً في السوق البحرينية.

خلال الافتتاح وصف وزير التجارة والصناعة البحريني **علي صالح الصالح** العلاقات السورية البحرينية بأنها علاقات متنامية باطراد على الصعيدين التجاري والاقتصادي وأن البلدين يعملان حالياً على تفعيل اللجنة الاقتصادية المشتركة بينهما بهدف تشجيع رجال الأعمال في كلا البلدين على الدخول في استثمارات مشتركة.

زهير توفيقي مدير العلاقات العامة في شركة الخليج لصناعة البتروكيميائيات ذكر أن الهدف من المشاركة هو إبراز نوعية الصناعات الثقيلة المنتجة في الشركة المملوكة من رساميل حكومية من البحرين والكويت والسعودية والبحث عن أسواق جديدة لترويج إنتاج الأمونيا واليوريا، مشيراً إلى أن الشركة لا تمتلك حضوراً في السوق السورية حتى الآن وهي تعمل على تصدير منتجاتها إلى الأسواق العربية لكن الحواجز بين هذه الدول تعيق عملية التصدير.

وقال **فريد بدر** رئيس شركة الخليج لصناعة صفائح القار والطلاء أن منتجات الشركة دخلت أسواق الخليج العربي والعديد من الدول الأفريقية والآسيوية وأن الشركة تستثمر حضورها في معرض صنع في البحرين للتعاقد مع وكيل لترويج منتجاتها في الأسواق السورية واللبنانية والأردنية مع التقدير بوجود إمكانية للمنافسة المجدية من خلال توفر جميع المواد الأولية للتصنيع في البحرين وللتطابق بين مواصفات إنتاج الشركة من حمايات الأساسات والأسطح من الأمطار والرطوبة مع النظام المستخدم في سورية والدول المجاورة لها.

وفي لقاء مع **مريم عبد الله فخرو** مسؤولة التسويق في مركز الحرف في العاصمة البحرينية المنامة أوضحت أن المركز يضمّ 52 حرفة وهو ينفّذ في وقت واحد مشاريع جماعية وأخرى فردية علماً أن ملكية المركز تتوزع مناصفة بين القطاعين العام والخاص. وأضافت أن المركز يقوم بترويج المصنعات الشعبية من سعف النخيل ومطرزات الفضة والفخار والزجاج المعشق والبسط وغيرها من السلع التقليدية، وأن المركز يفكر بجدية بإدخال منتجاته إلى أسواق الخليج العربي أولاً ومن ثم باقي الأسواق العربية.

وقال **محمد أحمد السعيد** صاحب مصنع عباءات السعيد الذي شارك بعرض نماذج متنوعة من العباءات البحرينية أن الحضور إلى دمشق يهدف إلى تلبية الطلبات والرغبات في شراء العباءات الخليجية من قبل السوريين، موضحاً أن هذه الطلبات وأخرى مماثلة من دول عربية أخرى تدفعه للتفكير بشكل جدي إلى توسيع الإنتاج وتسويقه في الدول العربية الأخرى. ■

يارا عشي - دمشق



.. ويتوسطان بعض المسؤولين والعارضين

تأمين



الاجتماع السنوي للهيئة العامة لشركة التأمين الإسلامية

استثمرت في سندات المقارضة

التأمين الاسلامية الاردنية تساهم بشركة تأمين يمنية

عمّان : الاقتصاد والأعمال / موسى القلاب

على الرغم من استمرار المنافسة الشديدة في قطاع التأمين الأردني، فإن شركة التأمين الإسلامية حققت ثباتاً واضحاً في تقدمها من خلال تركيز جهودها على زيادة عدد حملة الوثائق لديها، بواسطة نشر الوعي التأميني بشكل عام والتأمين التعاوني الإسلامي بشكل خاص، وحققت أرباحاً قاربت الـ134 ألف دينار أردني بينما بلغ مجمل الأقساط المكتتب بها 3,8 ملايين دينار في الوقت الذي بلغت فيه موجودات الشركة ما يزيد على 5 ملايين دينار، حسب ما أشار إليه تقرير البيانات المالية للعام 2000.

وأوضح التقرير أن توزيع الأقساط المكتتبة بين فروع التأمين المختلفة بالكيفية المتحققة يؤكد صحة حرص الشركة خلال الخمس سنوات الماضية على حقيقة التوجه السليم لإدارتها في الانتقاء المتوازن لأنواع الأخطار المكتتبة والاستمرار بهذا النهج المدروس مما يعزز متانة المحفظة الفنية للشركة.

وساهمت الشركة في العديد من الأنشطة الفكرية والعلمية على المستويين المحلي والعالمي بهدف تسويق أعمال شركة التأمين الإسلامية على الصعيدين المحلي والخارجي، لترسيخ دعائم التأمين التعاوني الإسلامي، تحقيقاً لاستكمال حلقات الاقتصاد الإسلامي، وذلك كعقد دورات تدريبية متخصصة ومتتالية لموظفيها تناولت التأمينات العامة التي تزاولها والتركيز على فكر التأمين التعاوني الإسلامي. وفي هذا الصدد استقبلت الشركة مسؤولين من شركات تأمين إسلامية عاملة خارج الأردن بقصد اطلاعهم على أنشطة الشركة وذلك لمساعدتهم في دعم الأنظمة المتبعة لديهم. كما أنجزت الشركة كتاباً خاصاً عن التأمين التعاوني الإسلامي وتطبيقاته في الشركة تحت عنوان "التأمين التعاوني الإسلامي وتطبيقاته في شركة التأمين إسلامية في الأردن".

وعقدت الهيئة العامة لشركة التأمين الإسلامية في عمان اجتماعها السنوي الخامس برئاسة **موسى شحاده** رئيس مجلس إدارة الشركة وبحضور كل من مديرها العام أحمد صبّاغ، ومراقب الشركات وهيئة الرقابة الشرعية حيث تم مناقشة تقرير مجلس الإدارة عن أعمال الشركة للسنة المالية المنتهية بتاريخ 2000/12/31، وسماع تفاصيل الخطة المستقبلية وتقرير هيئة الرقابة الشرعية ومناقشة الميزانية السنوية وانتخاب مدققي حسابات الشركة بالتزكية.

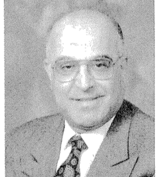
وبيّن **شحاده** أهمية وجود شركات إسلامية للتأمين تكون نواة لقطاع تأمين جديد في الأردن يكون خاضعاً لتعاليم الفقه والشريعة الإسلامية بحيث يكون داعماً قوياً للاقتصاد الوطني. فقد استثمرت الشركة في أسهم الشركات لعام 2000 أكثر من 1,5 مليون دينار وكذلك في المحافظ الاستثمارية الخاصة بسندات المقارضة لدى البنك الإسلامي الأردني.

ولبّت الشركة دعوة من بنك سبأ الإسلامي في اليمن وذلك انطلاقاً من سياستها المعروفة في التوسع الجغرافي لإنشاء شركة تأمين إسلامية كمساهمين ومؤسسين في اليمن حيث وافقت التأمين الإسلامية على المساهمة بـ 1 في المئة من رأس المال وتقديم الدعم الفني والإداري من أجل إنجاح هذا المشروع. وتمّ إنشاء الشركة في اليمن مع بداية هذا العام وذلك تدعيماً وتعميماً للعمل الاقتصادي الإسلامي المشترك.

وتخطط شركة التأمين الإسلامية لتحقيق المشاريع التالية مستقبلاً وهي:

1- إنشاء شركة إعادة تأمين إسلامية بحيث تكون ذات ملاءة مالية عالية يمكن من خلالها الاستغناء كلياً وعلى الأقل جزئياً عن شركات إعادة التأمين التجارية.

2- إيجاد اتحاد لشركات التأمين الإسلامية حيث سبق للتأمين الإسلامية أن دعت إليه من





احمد صباغ

موسى شحاده

خلال الندوات والاجتماعات السابقة.

3- زيادة عدد الفروع بحيث تغطي جميع المناطق الجغرافية في المملكة.

4- مدّ نشاط الشركة إلى خارج المملكة وذلك من خلال المساهمة في إنشاء شركات تأمين إسلامية أو الإشراف على تأسيسها وإدارتها بعد تدريب وتأهيل كوادرها البشرية بالتعاون مع إدارات تلك الشركات.

5- متابعة الطلبات التي تلقتها الشركة من الجزائر، الكويت ودولة الإمارات العربية المتحدة للمساهمة في إنشاء شركة تأمين إسلامية في تلك الدول، بمجرد أن تسمح القوانين والأنظمة بذلك.

من جهة أخرى صدر عن مجلس الافتاء ودائرة الافتاء العام التابعة لوزارة الاوقاف والشؤون والمقدسات الاسلامية موقف يتعلق بشركة التأمين الاسلامية لاسيّما لجهة عمليات الاعادة التي اعتبرها "حاجة تنزل منزل الضرورة" وجاء في الفتوى الآتي:

بعد الاطلاع على صيغ التعامل في شركة التأمين الإسلامية ونظامها الأساسي، تبيّن للمجلس أن هذه الصيغ تقوم على نظام التأمين التعاوني الجائز شرعاً، ولكن الشركة تقوم أيضاً في تعاملها على إعادة التأمين عند الشركات التجارية الخاصة بإعادة التأمين، وهي لا تلتزم في تعاملها بأحكام الشريعة الإسلامية، وبما أن شركات التأمين الإسلامية مضطرة إلى إعادة التأمين عندها، كي تتمكن من العمل في قطاع التأمين، فان هذا الأمر سيظل حتى تقوم شركات إسلامية لإعادة التأمين.

وعليه فان إعادة التأمين - والحالة هذه - تعتبر حاجة تنزل منزلة الضرورة، وقد بيّن العلماء أن الحاجة ما يترتب على عدم الاستجابة إليها عسر وصعوبة، سواء كانت حاجة عامة أي أن يكون الاحتياج شاملاً جميع الأمة، أو كانت حاجة خاصة، أي أن يكون الاحتياج لطائفة منهم، كأهل بلد أو حرفة، فليس المراد بخصوصها أن تكون فردية، لهذا يجوز التعامل بإعادة التأمين، ما بقيت الحاجة قائمة في حدود هذه الضوابط - وينبه المجلس إلى ضرورة أن تتوجه شركات التأمين الإسلامية إلى إيجاد شركات إعادة تأمين إسلامية على مستوى دولي حتى لا تكون الإجازة مبنية على الاضطرار، كما أن المجلس يؤكد على هيئة الرقابة الشرعية أن لا يلجأ إلى إعادة التأمين إلّا عند الحاجة المتيقن منها - والله تعالى أعلم". ■

"أريج": اداء أفضل في الربع الأول



اودو كروجر

سجّل أداء المجموعة العربية للتأمين "اريج" تحسناً خلال الربع الأول من العام 2001 تجاوز ما كان مستهدفاً. وبلغت الأرباح الفنية لفروع التأمين العام (مقدار الأقساط المكتسبة بعد طرح تكاليف المطالبات والإنتاج) 3،6 ملايين دولار مقابل خسارة 7،4 ملايين دولار للربع الأول من العام 2000 و77،2 مليوناً للعام الماضي كله. ومع الأخذ في الإعتبار الدخل المنخفض لحفظة الإستثمار والناتج عن الإنكماش الذي تتعرض له الأسواق المالية، فإن نتائج المجموعة تعرضت لخسارة طفيفة بنسبة 0،3 في المئة مقارنة بـ 0،2 في المئة للربع الأول من العام 2000.

وقال اودو كروجر، الرئيس التنفيذي لـ أريج: "أسهمت الجهود المبذولة لتحسين أعمال المجموعة وبوادر التحسن في ظروف السوق في تحقيق هذه النتائج. وهناك بعض المؤشرات التي توحي بالتحول في السوق العالمية لإعادة التأمين من خلال انخفاض طاقة إعادة التأمين. وقد انعكس هذا بتحسن مستوى الأسعار على الرغم من استمرار زيادة الطاقة على حجم الطلب، والتي تترافق مع ضغوط الأسعار التنافسية. لقد أظهرت عمليات إعادة التأمين التابعة للمجموعة إنخفاضاً في الخسائر الفنية بلغت 3 ملايين دولار اميركي للربع الأول من العام 2001، مقارنة بخسائر فنية مقدارها 4،6 ملايين دولار للفترة نفسها من العام 2000 وخسائر فنية إجمالية مقدارها 68،6 مليوناً نهاية العام الماضي.

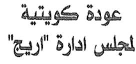
وبلغ إجمالي أقساط إعادة التأمين خلال الربع الأول ما مقداره 66،9 مليون دولار اميركي، مقارنة بـ 80،8 مليوناً للربع الأول من العام 2000. ويمكن أن يعزى هذا الإنخفاض إلى تنفيذ عدد من إجراءات الإكتتاب المختلفة وذلك من أجل تخفيف التعرّض للأعمال المتقلّبة والأسواق الدولية بشكل عام، والتي تشكل جزءاً من الستراتيجية الجديدة للمجموعة".

وقال كروجر بأن شركات التأمين التابعة للمجموعة حققت صافي أرباح بلغ 4،8 ملايين دولار خلال الربع الأول مقارنة بصافي خسارة بلغ 0،4 مليون دولار للفترة نفسها من العام 2000. ويعزى هذا التحسّن إلى مساهمة شركة سينيا بشكل رئيسي والتي حققت انخفاضاً في مطالبات التأمين العام بمقدار 7،4 ملايين دولار أميركي مقارنة بالربع الأول للعام 2000، إضافةً إلى مساهمة الجهود المتواصلة لتسوية الحسابات الخاصة بالوسطاء والتي بلغت 3،0 ملايين دولار أميركي.

وانسجاماً مع الستراتيجيات المقرة، باشرت إدارة الخدمات المالية ودعم الأعمال أولى عملياتها باعتبارها المزود الرئيسي للخدمات والدعم لعمليات المجموعة. وتقوم هذه الإدارة بتوفير خدمات إدارة الأصول والتأمين المتصل بتقنية المعلومات، خدمات إدارة الطرف الثالث، خدمات إدارة المخاطر والخدمات الإكتوارية.

وانخفض إيراد الإستثمار لهذا الربع بنحو 12،2 مليون دولار أميركي مقارنة بالفترة نفسها من العام الماضي، ولكن على العكس من العام الماضي فإن سوق الأسهم العالمية عانت من ظروف ضاغطة لم تسمح بتحقيق فرص لجني دخل لحقيبة الإستثمار، كما أن انخفاض أسعار الفائدة على سندات الدين في سوق المغرب أسهم في خفض دخل الإستثمار.

وبلغ إجمالي إستثمارات المجموعة نحو 916،2 مليون دولار أميركي في نهاية آذار/مارس 2001 مقارنة بنحو 939،0 مليوناً في نهاية العام 2000. أما الإنخفاض المقدّر بنحو 22،8 مليون دولار أميركي فقد حدث بشكل رئيسي نتيجة للتدفقات النقدية على العمليات خلال هذه الفترة. وكما هو الحال، فإن جميع الإستثمارات يتمّ توجيهها عموماً بحيث توفر أصولاً قابلة للتسييل، وهي تعكس الإلتزامات وطبيعة العمليات التي تمارسها مختلف الشركات التابعة. ■



عودة كويتية لمجلس ادارة "اريج"



علي رشيد البدر



حامد السيف

علي المالكي

أعلنت المجموعة العربية للتأمين (أريج) عن تعيين كل من **علي رشيد البدر وحامد صالح السيف وعلي إبراهيم المالكي** في مجلس إدارتها.

وكان **علي رشيد البدر** شغل منصب العضو المنتدب والرئيس التنفيذي للهيئة العامة للاستثمار في دولة الكويت وهو حالياً يشغل عضوية مجالس إدارة شركات عدّة دولية وإقليمية ومؤسسات مالية. أما **حامد صالح السيف** فهو رئيس مجلس إدارة ومدير عام شركة الكويت والشرق الأوسط للإستثمارات المالية، فيما يشغل **علي إبراهيم المالكي** منصب مدير عام كلية قطر لعلوم الطيران.

وأبدى رئيس مجلس إدارة أريج **ناصر النويس** إرتياحه من "إعادة تمثيل الحكومة الكويتية في مجلس الإدارة بعد فترة إنقطاع دامت عامين، ما يعكس دعمها للمبادرات التي تمّ تقديمها مؤخراً لإعادة الربحية للمجموعة".

خليج الصحة: بوابة طبية على الإنترنت

أبرمت مستشفى الملك فيصل التخصصي مع شبكة المعلومات العربية، "نسيج"، اتفاقية تعاون، تقوم بموجبها "نسيج" بتقديم الخدمات الفنية لإنشاء بوابة طبية لمستشفى الملك فيصل على الإنترنت تحت اسم خليج الصحة، www.healthgulf.com، والتي ستقدم خدمات إنترنت متقدمة للقطاع الصحي.

وستقوم بوابة خليج الصحة بخلق المجتمع الافتراضي لربط العاملين في القطاع الصحي بتهيئة الأدوات والخدمات التي تمكّنهم من التفاعل في ما بينهم والحصول على المصادر المعلوماتية التي تمكّنهم من تطوير قدراتهم. وستقدم البوابة في المرحلة الأولى العديد من الخدمات مثل البريد الإلكتروني عبر "الويب" وخدمات الحوار والمنتديات والأخبار وقواعد المعلومات المتخصصة والأدلة الطبية وغيرها من الخدمات الموجهة للعاملين في المجال الطبي، إضافة إلى خدمات معلوماتية طبية باللغة العربية موجهة إلى الجمهور بشكل عام، تشمل أحدث التطورات الطبية ومعلومات عن التوعية الصحية وصحة المرأة. كما ستقدم البوابة خدمة مهمة للمختصين في القطاع الصحي، وهي خدمة المجتمعات الصحية والتي تشمل بوابة مصغرة لكل تخصص طبي مثل بوابة أخصائيي الأطفال وبوابة أخصائيي الأورام. وتتيح هذه البوابات المصغّرة التقاء العاملين في تخصّص معيّن للتحاور المباشر في ما بينهم أينما كانوا والإطلاع على آخر المعلومات في مجال تخصّصهم.

المرحلة الثانية من المشروع ستشمل خدمات التجارة الإلكترونية وخدمات التعليم المستمر للمختصين في مجال الرعاية الصحية، كما ستضيف البوابة خدمة التخصيص، والتي تمكّن الزوار من تهيئة الموقع حسب اهتماماتهم.

الإمارات للتأمين: نتائج جيدة للعام 2000

سجلت شركة الإمارات للتأمين تحسناً ملموساً في أدائها خلال العام 2000 وذلك على الرغم من احتدام المنافسة في الأسواق المحلية والعالمية.

وبلغ مجموع الأقساط المكتتبة في كافة فروع التأمين 124,1 مليون درهم مقابل 117,5 مليون في العام 1999 أي بزيادة نسبتها 5,6 في المئة. كما سجل صافي الربح القابل للتوزيع للسنة المنتهية في كانون الأول/ ديسمبر 2000 زيادة نسبتها 0,6 في المئة وسجل 329.7 مليون درهم مقابل 327,8 مليوناً في العام 1999.

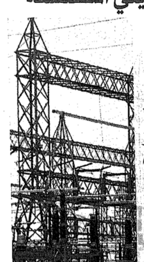
آروب للتأمين: تَطوّر الأعمال ونموّ الأرباح

حقق إجمالي الأقساط المكتتبة لدى شركة آروب للتأمين التابعة لمجموعة بنك لبنان والمهجر، زيادة خلال العام 2000 بنسبة 26 في المئة وبلغ 8,6 ملايين دولار. كما سجّل حجم الأعمال والإنتاجية ارتفاعاً أدّى إلى زيادة الأرباح بنسبة 83 في المئة.

وتمكّنت الشركة من تكوين احتياطات ومؤونات فاقت تلك المطلوبة قانوناً، وتحقيق نسبة ملاءة تتعدى خمسة أضعاف النسبة المطلوبة من قبل وزارة الاقتصاد والتجارة، إضافة إلى زيادة أموال المساهمين الخاصة بنسبة 20,7 في المئة. ممّا عزّز موقع الشركة المالي في سوق التأمين المحلية.

بعد تزايد احتياطات الغاز الطبيعي المكتشفة

مصر: مشاريع طموحة للإستهلاك المحلي والتصدير



مع تعاظم حجم الاحتياطات المكتشفة من الغاز الطبيعي في مصر، تحاول حكومة القاهرة الإفادة من هذا المورد المهم في مجالات الإنماء الاقتصادي ومعالجة التلوث وخلق فرص العمل. كيف تقوم الحكومة المصرية بعملية استبدال مصادر الطاقة التقليدية بالغاز الطبيعي محلياً؟ وكيف تتلخص سياستها التصديرية خلال السنوات القليلة الماضية؟

بعد اكتشاف كميات كبيرة من احتياطي الغاز الطبيعي في أراضيها، تقوم الحكومة المصرية باستبدال المصادر التقليدية للطاقة المستهلكة محلياً بالغاز الطبيعي، بينما تبحث عن قنوات وأسواق جديدة لتصدير الفائض المتوقع.

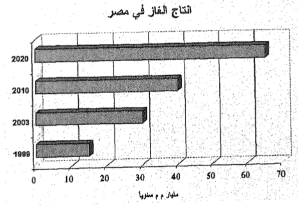
حجم الاحتياطي المصري مرشح للإرتفاع بسرعة مع حركة التنقيب المستمرة والإكتشافات الناتجة عنها، وهذا ما دفع الحكومة إلى التمسك بهذه الستراتيجية، خصوصاً بعد أن تأكدت أن كميات الغاز المنتجة لا بدّ أن تتخطى حجم الطلب في البلاد.

ويبدو أن الحكومة في القاهرة تولي أهمية فائقة لهذه السلعة التصديرية المطلوبة عالمياً والتي لا بدّ أن تساهم في إنماء الإقتصاد الوطني وفي انطلاقته المرجوة، فبادرت الحكومة مؤخراً إلى الفصل بين أنشطة الغاز وأنشطة النفط معلنة عن إنشاء شركة قابضة تهتم بشؤون الغاز الطبيعي. ومن مهماتها جذب استثمارات القطاع الخاص باتجاه إنتاج وتوزيع الغاز الطبيعي.

الإحتياطي والإنتاج

في بداية العام الحالي، قدّرت الشركة المصرية العامة للبترول حجم الإحتياطي المؤكد من الغاز الطبيعي بـ 1250 مليار متر مكعب (م/م)، وذلك يشكل ضعف ما كان عليه هذا الحجم منذ أربعة أعوام. واتبعت الحكومة سياسة تشجيع عمليات التنقيب منذ العام 1995، حين ادخلت بنوداً جديدة على نموذج العقود مع الشركات الأجنبية المهتمة لتشجيع الاستثمارات. وبرز نجاح هذه السياسة خصوصاً في مناطق دلتا النيل والصحراء الغربية، وأدّى ذلك إلى اكتشافات سريعة نسبياً في منطقة الدلتا وقبالة السواحل المصرية للبحر الأبيض المتوسط، ما أدى إلى ارتفاع حجم الاحتياطي المصري إلى المستوى الحالي.

كما رجّح عدد من الجيولوجيين العاملين في مصر اكتشاف كميات إضافية من الغاز الطبيعي في البلاد، وأن هذه الإكتشافات ستكون خصوصاً في البحر قبالة السواحل المتوسطية لمصر وقبالة السواحل الشمالية للبحر الأحمر، إضافة إلى منطقتي الدلتا والصحراء الغربية. وأوضحت مصادر رسمية، بناءً على دراسات زلزالية أولية، أن حجم الإحتياطي الإضافي المحتمل إكتشافه في المناطق البحرية قد يصل إلى 3400 مليار م/م. كما قدّرت حجم الإحتياطي المحتمل في منطقة شرق البحر الأبيض المتوسط وحدها والتي تشرف عليها شركتا "شل" و"اكسون – موبيل" بـ 425 مليار م/م.



أما حجم الانتاج فإنه يتزايد باستمرار منذ أواخر السبعينات، وذلك بمعدل 14 في المئة سنوياً في الثمانينات و15 في المئة سنوياً بين العامين 1990 و1996. ومن المتوقع أن يتضاعف حجم الإنتاج بين العامين 1999 و 2003، بحيث يبلغ 30 مليار م/م سنوياً، ويتزامن ذلك مع انتهاء العمل في عدد من المنشآت التي هي قيد التطوير حالياً. ومن المحتمل أن يصل حجم الانتاج إلى 40 مليار م/م سنوياً في نهاية العقد الحالي والى 65 مليار م/م سنوياً في 2020.

ومن اهم الحقول المنتجة حالياً في مصر، حقل رأس البر وبدأ الإنتاج فيه في العام 2000 وبلغت كلفة تطويره نحو 248 مليون دولار، وحقل تمساح بحجم إحتياطي قدره 110 مليارات م / م، وحقلا عبيد وخالده الذي بدأ إنتاجهما أواسط الام الماضي.

الطلب المحلي

تتمحور ستراتيجية الحكومة المصرية حول فكرة استخدام الغاز الطبيعي المنتج محلياً كمصدر رئيسي للطاقة في مجالات عدة مثل توليد الكهرباء والصناعة والنقل والاستخدام المنزلي، وذلك سيمكن مصر من تحرير كميات أكبر من النفط للتصدير، ما سيرفع حجم الواردات بالعملات الصعبة المطلوبة لإنماء الإقتصاد الوطني.

فبعد أن كان استخدام الغاز الطبيعي يقتصر على مصانع الإسمنت في السبعينات، أصبح قطاع توليد الطاقة حالياً أكبر مستهلك للغاز، وذلك بنسبة 63 في المئة من مجمل الاستهلاك في مصر والذي يبلغ نحو 15 مليار متر مكعب سنوياً. ومن المنتظر أن يرتفع الطلب من هذا القطاع على الغاز الطبيعي، خصوصاً مع تنفيذ برنامج جديد يقضي بإنشاء محطات توليد جديدة وتحويل جميع المحطات العاملة حالياً من الزيوت البترولية إلى الغاز الطبيعي، مع حلول العام 2003.

وفي حين لا يتعدى حجم الإستخدام المنزلي للغاز الطبيعي الـ 5 في المئة من مجمل الاستهلاك، يستهلك القطاع الصناعي نحو 22 في المئة من الإنتاج. إلا أن الحكومة أعربت عن نيتها تشجيع جميع المراكز الصناعية في البلاد على استخدام الغاز الطبيعي. ويستخدم الغاز حالياً في عدد محدود من الصناعات مثل الأسمدة الزراعية

والحديد والمعادن والإسمنت، غير أن استخدام الغاز كمصدر للطاقة في الصناعات الأخرى يتوقف إلى حدّ كبير على حجم ومصادر التمويل الأجنبي.

وفي مصر شبكة أنابيب للغاز الطبيعي يبلغ طولها 3200 كلم، وتغذي هذه الشبكة نحو 950 ألف منزل و 7000 مؤسسة تجارية وصناعية و25 محطة توليد كهرباء، وتغطي الشبكة خصوصاً محافظات القاهرة والجيزة والإسكندرية وبورسعيد.

ومن المتوقع أن يصل طول هذه الشبكة إلى 3700 كلم في 2003 إلى 4500 كلم في العام 2017، وأن قدرتها ستصل إلى 50 مليار م/م سنوياً. وأكدّت أن شبكة توزيع في هذا الحجم ستكون ضرورية خصوصاً مع استحداث استخدامات منزلية وصناعية جديدة للغاز.

إضافة الى شبكة الأنابيب، تقوم شركات خاصة عدة بتوزيع مادة الغاز الطبيعي إلى المنازل في مناطق حصرية محددة.

وطرحت الحكومة برنامجاً طموحاً يقضي بتحويل المركبات والآليات إلى مادة الغاز الطبيعي المضغوط (CNG)، وذلك بهدف زيادة الطلب على الغاز من ناحية، وتخفيض مستويات التلوث من ناحية أخرى. فمن المرجح أن يرتفع عدد السيارات في مصر من نحو مليوني سيارة في العام 2000 إلى نحو 2,7 مليون سيارة في العام 2010، والى نحو 4,4 ملايين مركبة في 2025.

كما طلبت الحكومة من مصلحة النقل العام تحويل باصاتها إلى الغاز المضغوط، ومن سيارات الأجرة والباصات الصغيرة العاملة في القاهرة الكبرى التحول إلى الغاز خلال 2001 و2002. وكان ذلك بموجب قانون يقضي أيضاً بتحويل جميع السيارات الحكومية إلى الغاز في مرحلة لاحقة.

وتتوخى الحكومة من تنفيذ هذا المشروع، إضافة إلى الفوائد البيئية، فوائد إقتصادية لا تتمثّل فقط برفع الطلب على الغاز الطبيعي، إنما في تأمين فرص عمل لعدد كبير من المصريين خصوصاً عبر إقامة صناعات صغيرة متعلقة بالمشروع. ومن المنتظر أن يبلغ استهلاك السوق المحلية نحو 28 مليار م/م سنوياً في العام 2010 ونحو 45 مليار م/م سنوياً في 2020.


وزير الطاقة المصري سامح فهمي

خيار التصدير

يأتي تصدير الغاز الطبيعي المصري كنتيجة طبيعية للارتفاع الحاد في حجم الاحتياطي المؤكد مع تزايد عمليات التنقيب والإكتشافات في أنحاء عدة من البلاد. فأعلنت الحكومة في أواخر العام 1999 أن احتياطي الغاز في مصر يفوق الحاجات في السوق المحلية. وأكدّت أن الشركات الأجنبية المنتجة للغاز الطبيعي في مصر لا بدّ أن تبحث عن عملاء للتصدير.

حتمية التصدير دفعت بالحكومة وبالقطاع الخاص إلى إنشاء مصانع لتسييل الغاز الطبيعي واقتراح إنشاء خط أنابيب يمتد إلى دول شرق البحر الأبيض المتوسط مع احتمال إيصاله إلى تركيا.

وتدعم مجموعة من الشركات الأجنبية فكرة إنشاء مشاريع شراكة لتطوير مصانع ضخمة لتسييل الغاز الطبيعي. وتضم هذه المجموعة كلا من شركة BP Amoco وENI وتحالف تجاري بين شركة الغاز البريطانية (B.G) وأديسون (EDISON) وشركة Shell.

كما تقدمت شركتا ENI وB. P Amoco بعرض لبناء محطة تسييل تصل قدرتها الإنتاجية إلى تسعة ملايين طن سنوياً، وذلك بموجب إتفاق مع الشركة المصرية العامة للبترول. ومن المنتظر أن يبدأ الإنتاج في هذا المصنع الذي سيبنى على مسافة 50 كلم شرق الاسكندرية، في العام 2005، ويبلغ حجم الانتاج في المرحلة الأولى بين 3 ملايين و 4,5 ملايين طن سنوياً. ومن ناحية أخرى، تقدمت شركة شل بعرض لبناء محطة أخرى لتغطية الطلب المحلي والتصدير.

ولا شك أن مصر تهدف إلى تصدير فائض الغاز لديها إلى الأسواق الأوروبية، علماً أن دول الحوض الشرقي للبحر الأبيض المتوسط هي الأسواق الأكثر حظاً في استيراد الغاز المصري. فقد بدأت مصر فعلياً بولوج بعض الأسواق الأوروبية بعد أن وقعت الشركة المصرية العامة للبترول اتفاقاً لبيع الغاز المسيل مع شركة يونيون فينوزا (Union Fenosa) الإسبانية لتوليد الطاقة، على أن يبدأ التسليم في العام 2004، بعد إنجاز محطة التسييل على ساحل دلتا النيل.

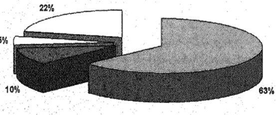
كما يجري البحث في العديد من الإقتراحات والمشاريع مع عدد من دول شرق البحر الأبيض المتوسط لإمدادها بالغاز المصري. وأكثر هذه المشاريع طموحاً هو ذلك الذي يقضي بمدّ خط أنابيب من منطقة العريش براً الى السواحل الإسرائيلية ومتابعته إلى تركيا. وقد تمّ فعلاً إنشاء شركة لتنفيذ هذا المشروع تضمّ الشركة المصرية العامة للبترول وشركة مرشاف الإسرائيلية ورجل الأعمال المصري **حسين سالم**. وقد دخلت الحكومتان المصرية والإسرائيلية في محادثات في العام الماضي، إلا انهما لم يوقعا على اتفاق حازم في هذا الخصوص، كما أدّت الأحداث الأمنية الأخيرة في المنطقة إلى إيقاف المفاوضات بين الحكومتين. تزامن ذلك مع اكتشاف كميات من الغاز الطبيعي في المياه الإقليمية الإسرائيلية، ما زاد الأمور تعقيداً وطرح التساؤلات حول ما إذا كانت إسرائيل فعلياً في حاجة إلى استيراد الغاز من مصر.

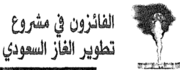
إلا أن ذلك لم يثن مصر عن متابعة البحث عن أسواق أخرى في بلدان المنطقة، خصوصاً بعد توقيع مّذكرة التفاهم بينها وبين سورية ولبنان والأردن. وتجري دراسات الجدوى حالياً لبناء شبكة أنابيب بين البلدان الأربعة.

يذكر أن موضوع تصدير الغاز من مصر يواجه عائقاً مهماً يتعلق بالأسعار، ولم يساعد ذلك على متابعة المفاوضات بين مصر وجيرانها خصوصاً أن هذه السلعة متوفرة من مصادر أخرى في المنطقة بأسعار أكثر تنافسية، غير أنه تمّ اعتماد سياسة تسعير جديدة تقوم على مبدأ فصل أسعار الغاز عن النفط، فمنذ أيلول/ سبتمبر المنصرم تعتمد سياسة التسعير للغاز المصري سقفاً وأرضية للأسعار، وهي تهدف إلى حماية مصالح المنتجين والمستهلكين على السواء من مخاطر فهرسة الأسعار بحسب النفط. ■

د. ناجي أبي عاد

استخدام الغاز بالقطاع





الفائزون في مشروع تطوير الغاز السعودي

أكّدت مصادر دولية مطّلعة أن شركتي "اكسون – موبيل" و"رويال – دتش – شل" كانتا الأوفر حظاً بين الشركات الأجنبية الفائزة بعقود مشاريع تطوير الغاز في المملكة العربية السعودية، بعد إعلان المملكة على لسان وزير خارجيتها الأمير **سعود الفيصل** عن أسماء هذه الشركات.

الأمير سعود الفيصل

وحصلت الشركتان على حصص في أكبر المشاريع الثلاثة المطروحة وهو مشروع جنوب الغدار في المنطقة الشرقية والذي يسمى المشروع الأساسي الرقم 1. وتشاركهما في هذا الموقع شركة "بي – بي" (BP) وشركة فيليبس. وستقود "اكسون" المشروع الأساسي الرقم 2 في البحر الأحمر بالمشاركة مع شركة "إنرون" وشركة "أوكسيدنتال". كما فازت شركات "شل" و"توتال – فينا – الف" و"كونوكو" في المشروع الثالث لتطوير حقل الشيبة في منطقة الربع الخالي في جنوب شرقي السعودية.

وفي حين لم تعلن أسماء الشركات التي ستتولى دور القيادة في المشروعين الأول والثالث، توقّعت المصادر ان تتولى "اكسون موبيل" مشروع جنوب الغوار وأن تتولى "شل" مشروع حقل الشيبة.

وذكر الأمير **سعود الفيصل** أن اختيار الشركات جاء بناءً على ما تتمتع به من قدرات مالية وفنية وما يتوفّر لها من خبرات ومدى انسجام عروضها مع احتياجات المملكة ومتطلباتها. إشارة إلى أنه تمّ استبعاد ثلاث شركات هي "شيفرون" و"ماراثون اويل" و"تكساكو". وتعتبر تكساكو وشيفرون من أقدم الشركات التي عملت في قطاع النفط في السعودية. وأوضح الأمير **سعود** أنه تم استبعاد هذه الشركات لأنها لم تقبل المشاركة في المشاريع المقترحة كما هي معروضة أو لأنها قدمت عروضاً لا تنسجم مع احتياجات المملكة.

واعتبرت المصادر أن القرار السعودي بالتعاقد مع شركات أجنبية في قطاع الطاقة هو بمثابة خطوة تاريخية تفتح فيها المملكة الباب امام المستثمرين الأجانب منذ 25 عاماً، وقدّرت مصادر صحفية قيّمة الإستثمارات المطلوبة بنحو 100 مليار دولار أميركي.

ويقدّر حجم احتياطي الغاز في المملكة العربية السعودية بنحو ستة آلاف مليار م3 من الغاز الطبيعي، ثلثها من الغاز غير المصاحب. وتولي المملكة أهمية كبرى للإستثمارات الأجنبية في قطاع الغاز آملة في أن تكون فاتحة للإستثمارات الأجنبية في القطاعات الصناعية الأخرى.

مصر: 10 في المئة من "سبكو" للهيئة العام للبترول

وقّعت الهيئة المصرية العامة للبترول والشركة السعودية المصرية للبتروكيماويات (سبكو) مذكرة تفاهم، تقوم الهيئة بمقتضاها بشراء 10 في المئة من أسهم الشركة، وذلك في إطار صفقة رعتها شركة سيغما كابيتال، أبرز شركات الإستشارات والخدمات المالية في مصر والمنطقة.

وقّع الإتفاق **محمد طويلة** رئيس الهيئة و**أحمد باديب** رئيس مجلس إدارة شركة سبكو في حضور عدد كبير من كبار المسؤولين في وزارة البترول وكذلك شركة سيغما كابيتال. وتعدّ الشركة المصرية السعودية للبتروكيماويات "سبكو" أكبر شركات تصنيع البوليستر في المنطقة، حيث يبلغ رأس مالها 550 مليون دولار أميركي، فيما تزيد طاقتها الإنتاجية عن 300 ألف طن في السنة. وتبلغ نسبة مساهمة الهيئة العامة للبترول 10 في المئة من رأس المال المدفوع للشركة وقدره 220 مليون دولار أميركي.

وأعلن المهندس **سامح فهمي** وزير البترول "إن سوق المنسوجات تُعدّ إحدى الأسواق الحيوية جداً للاقتصاد المصري، وأن مصر مهتمة جداً باجتذاب مثل تلك المشروعات العملاقة التي يمكنها المنافسة على المستوى العالمي". وفيما تمثّل إجمالي العمالة في صناعة المنسوجات نحو ثلث قوة العمل في مصر، فإن صناعة الملابس الجاهزة لا تزال تعتمد وبشكل ضخم على مستلزمات الإنتاج المستوردة من البوليستر، وهو الأمر الذي من المتوقع تغييره بشكل جوهري مع دخول سبكو مرحلة الإنتاج، حيث تقلّل من اعتماد مصر على الواردات في هذا المجال".

وقال **مصطفى عبد الودود** العضو المنتدب للشركة أن سيغما كابيتال – التي قامت بدور المستشار المالي لشركة سبكو في تنفيذ هذه الصفقة – تعمل على توفير أعلى المستويات العالمية في مجال الخدمات والإستشارات المالية لعملائها في مصر والمنطقة، ما يساهم في تسهيل قيام المشروعات الستراتيجية بين المستثمرين في المنطقة. ويتضمّن الإتفاق ايضاً قيام الهيئة بتزويد "سبكو" باحتياجاتها على المدى الطويل من الغاز الطبيعي والذي ستعتمد عليه كمصدر أساسي للطاقة.

وقال أن قيام الهيئة المصرية العامة للبترول بالاستثمار بالمساهمة في شركة "سبكو" يعبّر عن مدى إهتمام الحكومة المصرية بالمشروع الذي يتمتع بأحدث التكنولوجيات المتاحة عالمياً وأعلى معدّلات الكفاءة الاقتصادية وأفضل مستويات الجودة الإنتاجية، والذي سيساهم في خفض الواردات من البوليستر والمساهمة في تعزيز الصادرات المصرية فضلاً عن خلق الآلاف من فرص العمل. وقال أن "سبكو" ستلجأ إلى السوق العالمية لتدبير إحتياجاتها التمويلية خلال الصيف الحالي، وأن ستراتيجية الإحلال محل الواردات من البوليستر التي تتبناها الشركة وكذلك قدراتها التصديرية تعدّ جميعها من المكونات المهمة جداً في ستراتيجية التمويل لديها.

وقد تمّ تأسيس "سبكو" بالتعاون بين مجموعتي "جهان" و"ميدروك" السعوديتين في منطقة العامرية في محافظة الإسكندرية، ومن المقرر أن يبدأ الإنتاج خلال الربع الأول من العام 2003، ويشمل إنتاجها:

– 150 ألف طن سنوياً من الألياف التي تستخدم في تصنيع المنسوجات والمفروشات المنزلية، وكذلك مختلف العمليات الصناعية.

– 50 ألف طن سنوياً من الألياف المستخدمة في تصنيع المنسوجات كبدائل للقطن والصوف.

– 100 ألف طن سنوياً من البوليستر المستخدم في التعبئة وخصوصاً في مجال تصنيع عبوات المياه المعدنية والمشروبات الخفيفة وزيوت الطعام.

الملاحة تقتضي وجود أنظمة إرشاد ومهارة لتخطي العقبات والسير بثبات نحو الهدف المنشود.

إحدى ميزات البنك اللبناني الفرنسي تقوم على استباق واستشراف فرص الغد منذ اليوم، بهدف تمكينك من الاستفادة قبل غيرك من الانفتاح الحاصل على آفاق غير مستكشفة بعد.

وها نحن اليوم نلاحظ بأن جميع الحواجز التي كانت بالأمس تعيق وتقيّد النشاط المالي قد أزيلت، ولم يعد هنالك من عقبات تحدّ من اندفاعك وطموحك. وأمام الصعوبات التي يمكن أن تواجهك في المستقبل، عليك أن تختار مستشاراً قادراً على إرشادك وتوجيهك بشكل صحيح لتتمكن من تحقيق أهدافك.
إن البنك اللبناني الفرنسي استطاع، بفضل مهارته العالية وتقنياته المتطوّرة، أن يرسم بدقة ووضوح الطرق المؤدية الى أسواق الغد.



www.eblf.com



الشيخ محمد بن راشد يفتتح الملتقى

دبي: مروان النمر

طغى إعلان الفريق أول الشيخ محمد بن راشد آل مكتوم، ولي عهد دبيّ وزير الدفاع في الإمارات، عن مشروع "جزيرة النخلة" Palm Island على افتتاح سوق السفر العربي "الملتقى" في الأول من شهر أيار/ مايو الماضي في مركز دبيّ التجاري العالمي، بمشاركة نحو 800 شركة تمثّل 55 بلداً حول العالم، وهو أكبر عدد للعارضين منذ انطلاق "الملتقى" العام 1994، والذي استقطب على مدى أيام أربع أكثر من 7 آلاف زائر من 82 دولة، بزيادة نحو 10 في المئة عن العام الماضي.



سوق السفر العربي 2001

ملتقى "العام" و"الخاص"

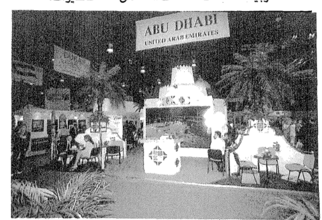
التنافس على الترويج

هو العنوان الأبرز للحدث سواء على مستوى الدول أو الشركات، ففي حين نشطت الوجهات السياحية التقليدية كـ بريطانيا، ألمانيا، فرنسا، أسبانيا، الولايات المتحدة الأميركية وأوستراليا في تأكيد استقطابها للسيّاح الخليجيين خصوصاً، برز تنافس شديد من قِبل دول جنوب شرقي آسيا وإسبانيا وتركيا والبرازيل التي شاركت للمرّة الأولى كما الأرجنتين، بلجيكا، أثيوبيا وفييتنام.

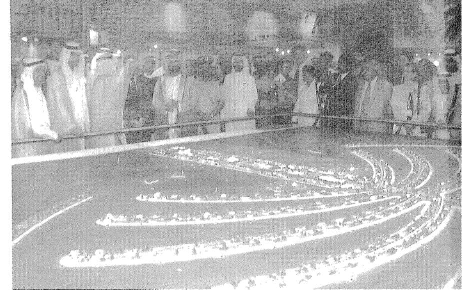
أما عربياً فقد حلّت تطلّعات التكامل السياحي مكان التنافس، في التصريحات الرسمية على الأقلّ، وإن بقيت مجرّد مواقف لم ترقَ حتى لتصبح حبراً على ورق، خصوصاً على مستوى الأفكار والجهود الترويجية والتسويقية بين البلدان ذات الوجهات المشتركة، سواء كانت خليجية أم مغربية أم مشرقية متوسطية، حيث بقيت التأشيرة السياحية الموحّدة العائق الأبرز. وإن كان ذلك لا يغفل الجهود التي يبذلها البعض، كـدبيّ التي سمحت مؤخراً لرعايا عددٍ غير قليل من الدول، خصوصاً الأوروبية والأميركية الشمالية، بالدخول إليها من دون تأشيرات.

الإمارات.. ودبيّ تحديداً

جناح الإمارات العربية المتحدة برز بشكل لافت، الأمر الذي لم يعد جديداً على هذه الدولة التي تعرف من أين تؤكل الكتف سياحياً كما على مستوى مختلف الأنشطة الاقتصادية، من خلال الجهود التي يبذلها القيّمون على الهيئات الحكومية المعنية والقطاع الخاص معاً لإبراز مزاياها التفاضلية. الجناح الذي ضمّ بشكل مستقلّ أبو ظبي، دبيّ، الشارقة، احتوى داخل تلك الأجنحة الهيئات السياحية والسلاسل والفنادق العالمية العاملة في الإمارات،







... وأمام مجسّم "جزيرة النخلة"

تحت سقف السياحة

بالإضافة لجناح "طيران الإمارات" المميّز بتصميمه المشابه للطائرة. وفي حين نشطت شركة أبو ظبي الوطنية للفنادق في تفعيل دورها للتعريف بالإنماء السياحي والفندقي الذي تشهده الإمارة خصوصاً نشاطات الصيف، وهيئة الإنماء التجاري والسياحي بالشارقة في تجسيد تطلعاتها بالاستفادة من كافة الفعاليات والنشاطات للترويج سياحياً وتجارياً، عبّر **الشيخ محمد بن راشد** عن رؤية دبيّ بقوله أن ما شهدته الإمارة حتى الآن لا يمثّل 10 في المئة من طموحها السياحي، ومعلناً بالإضافة لمشروع "النخلة" العملاق عن "مدينة جميرا" السياحية التي تضمّ فندقين بسعة 900 غرفة وفيلا على الطراز العربي، بالإضافة لمرافق خدماتية وترفيهية ملحقة بالمشروع، وأن لدى حكومة دبيّ خطة لمضاعفة السياحة ثلاث مرّات خلال عشر سنوات، قوامها زيادة عدد الغرف الفندقية من 22 إلى 55 ألفاً، والعمل على نمو طيران الإمارات ستة أضعاف طاقتها الحالية.

الشيخ أحمد بن سعيد، رئيس الشركة



جولة عربية

الكويت، عُمان، البحرين، قطر والسعودية كان لها حضورها الفاعل أيضاً، وتميّزت الأخيرة بجناح طيرانها، بالإضافة لجولة **الأمير سلطان بن سلمان بن عبد العزيز**، أمين عام الهيئة العليا للسياحة في المملكة، ولقائه **خالد بن سليّم**، مدير عام دائرة السياحة والتسويق التجاري في دبيّ، للبحث في أوجه التعاون والترويج المشترك للمنطقة كوجهة سياحية واحدة وتسليط الضوء على المزايا التي تتمتّع بها، خصوصاً بالنسبة للسياحة الدينية للمملكة، حيث يُتوقّع أن يزورها أكثر من 10 ملايين معتمر العام المقبل بعد التسهيلات التي اتخذتها لجهة التأشيرات السياحية.

مغربياً، أكّدت تونس والمغرب والجزائر من خلال أجنحتها الوطنية، حرص المسؤولين عن القطاع السياحي في تلك الدول على استغلال الملتقيات للتوجّه مشرقياً وخليجياً كلما سنحت الفرصة بعد أن كانت أوروبا وجهتها الفضلى، فعملت على الترويج لمعالمها التراثية ولمنشآتها المتوافقة مع المتطلبات الخليجية كمشاريع الشقق الفندقية للعائلات، لاسيما أنها اجتازت مرحلة الترويج الأولي والتعريف من خلال مكاتبها التمثيلية السياحية المنتشرة في المنطقة.

مشاركة سورية والأردن عكست النمو المتسارع الذي يشهده القطاع السياحي في كلا البلدين، وتطوير المواقع السياحية والمنشآت من خلال الخطط الحكومية الرامية إلى إنعاش هذا القطاع الحيوي. وقال وزير السياحة الأردني **عقل بلتاجي** أن الأردن يطمح إلى الترويج العربي المشترك، وأن مشاركة بلاده في سوق السفر العربي، للاستفادة من تجربة دبيّ السياحية لاسيما في مجاليّ المؤتمرات والمعارض.

أما جناح لبنان فكان بحقّ جناح "البيزنس" من خلال الحركة الناشطة لرجال الأعمال وشركات السياحة والسفر المشاركة وفرصةً لترويج نشاطات الصيف. ولم يألُ وزير السياحة اللبناني **د. كرم كرم** جهداً في التركيز على الإجراءات الحكومية الأخيرة لتشجيع الاستثمار، وفي التذكير بالمزايا التفاضلية وعناصر الجذب السياحي للبنان، وفي التعريف بالمهرجانات السياحية الدولية في بعلبك وجبيل وصور وبيت الدين. وتكلّل النشاط اللبناني في الإعلان عن افتتاح مكتب للترويج السياحي



والتجاري في دبيّ.

مصر "الملتقى" كانت فوق العادة بجناح ضمّ 10 شركات سياحة وسفر و5 فنادق و"مصر للطيران"، وهي المشاركة الثامنة على التوالي انطلاقاً من أولوية السياحة العربية لديها، إذ بلغ عدد السياح العرب إلى مصر العام 2000 نحو مليون زائر. وقال **مصطفى بدير**، رئيس الوفد المصري أن الدخل السياحي العام الماضي بلغ 4,3 مليارات دولار وأن عدد الغرف أصبح 107 آلاف غرفة، متوقّعاً أن يصل عدد السيّاح إلى مصر في العام 2005 إلى 9 ملايين سائح.

السلاسل الفندقية

التنافس بين الشركات له طعم آخر، فوجود باس، أكّور، ستاروود، ماريوت، الميريديان، هيلتون، راديسون ساس، روتانا، متروبوليتان، تاج، فلامينغو وغولدن توليب وغيرها، يوحي بعمق التزاحم لاستغلال المناسبة لتقديم البرامج الترويجية والحوافز، بالإضافة للتسابق على إعلان إنشاء الفنادق الجديدة في المدن والمواقع الرئيسية تحديداً.

باس: بالجملة



الشركة التي تدير 111 منشأة في الشرق الأوسط في سباق مع الزمن لافتتاح 4 منشآت "انتركونتيننتال" و3 "كراون بلازا" و10 "هوليداي- ان" في المنطقة قبل نهاية العام الحالي. فتوسّعاتها في السعودية، مصر، لبنان، الإمارات، قطر وتونس تعكس اهتمامها الكبير بتلك المنطقة، بهدف الوصول إلى مضاعفة عدد فنادقها ومنتجعاتها في أوروبا، الشرق الأوسط وشمال أفريقيا إلى 1000 منشأة بحلول العام 2005.

كما طرحت "باس" خلال "الملتقى" برنامج "خيارات الصيف" الذي يوفّر للمسافرين في الشرق الأوسط العديد من المزايا والتسهيلات، بالإضافة لبرنامجيّ "الاجتماعات الناجحة" و"شبكة المؤتمرات" لمواكبة متطلّبات سوق المؤتمرات والاجتماعات ووفود الشركات ورجال الأعمال.

أكّور: عشرة على عشرة



مع 3500 فندق ومنتجع حول العالم، تعزّزها خطة تقضي بافتتاح فندق جديد كلّ يوم، فإن نصيب المنطقة للعام 2001 بالنسبة لشركة "أكّور" الفرنسية هو 10 فنادق، موزّعة على علامات "سوفيتيل" الفخمة و"نوفوتيل" و"ميركور" و"ايبيس"، وذلك بهدف المحافظة على مبيعات الـ 850 مليون دولار التي حققتها في الخليج والنمو القياسي في المنطقة العام الماضي والبالغ 15 في المئة.

وأبرز ما أعلنت عنه "أكّور" خلال "الملتقى" إضافة 3 آلاف غرفة في الإمارات خلال السنوات الثلاث المقبلة، والإعلان عن مشاريع "نوفوتيل" و"ايبيس" في دبيّ خلال نهاية العام الحالي، و"نوفوتيل" في البحرين، و"سوفيتيل" في اليمن، وافتتاح "سوفيتيل" في العين، بالإضافة لمشاريع مستقبلية في الرياض وجدّه وقطر. كما أكّدت الشركة سعيها لحثّ شركات السياحة الأوروبية على المزيد من الترويج للمنطقة، وأطلقت برنامج "عروض الصيف" الذي يمنح خصومات تصل إلى 50 في المئة في أكثر من 500 فندق ومنتجع حول العالم.

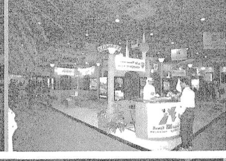
ستاروود: الريادة

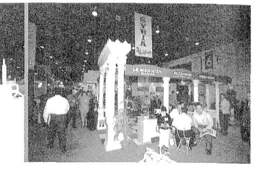


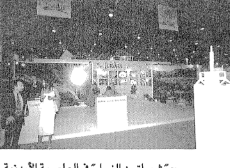
قدمت "ستاروود" إلى سوق السفر العربي وهي تحمل لقب "المجموعة الرائدة للفنادق في العالم" من "جوائز السفر







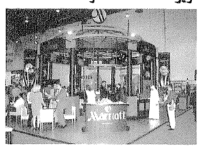




العالمي". وكشفت الشركة التي تملك وتدير علامات "شيراتون"، "دبليو هوتيلز"، " سانت ريجيس"، "فور بوينتس"، "لكشري كولكشن" و"ويسترن" أن عدد الفنادق التي تديرها في المنطقة سيرتفع من 62 إلى 80 فندقاً خلال الفترة المقبلة، وأطلقت برنامج ولاء جديد للنزلاء بإسم "مدن الشمس".

كما أعلنت "ستاروود" عن افتتاح فندق وبرج "شيراتون النبيل" في العاصمة الأردنية عمّان (5 نجوم، و333 غرفة وجناحاً) ويضمّ قاعة نموذجية للحفلات وتسهيلات متطوّرة للمؤتمرات ولقاءات الأعمال. كذلك أُعلن عن التوسّعات التي يشهدها فندق "شيراتون جميرا بيتش" لإضافة 205 غرف جديدة ومطعم ومسبح ومقهى وملهى ليلي. وتمّ التعريف بالميّزات التي يتمتع بها فندق وبرج "شيراتون هليوبوليس" في القاهرة، والذي يقعّ على مساحة 80 ألف متر مربّع، منها 20 ألفاً للمبنى و60 ألفاً للحدائق التي تضمّ 6 ملاعب Tennis والعديد من أحواض السباحة، كما يحتوي الفندق على مطاعم صينية ويابانية ولبنانية وكازينو. كما ألقت "ستاروود" الضوء على التطويرات التي شهدها فندق "شيراتون ديرة" في دبيّ.

ماريوت: العلامات الفارقة



أعلنت عن افتتاح 9 فنادق جديدة في المنطقة حتى العام 2004، ليصبح عدد الفنادق التي تحمل علامة "ماريوت" 31 في

"جزيرة النخلة"

الرسم الفنّي لـ"جزيرة النخلة"

شاهد معماريّ ضخم في دبيّ يمكن رؤيته بالعين المجرّدة من القمر. يشمل المشروع إنشاء جزيرتين، الأولى يتمّ إنشاؤها قرب فندق "رويال ميراج"، والجزيرة الثانية لاحقاً في الجنوب الغربي لجبل علي، بمساحة إجمالية تبلغ 120 كلم من الشواطئ الرملية إلى خطّ دبيّ الساحلي.

يتضمّن تطوير الجزيرة الأولى إنشاء 2000 فيللا سكنية، و40 فندقاً فخماً تضمّ محالاً تجارية، مراكز للتسوّق، دوراً للسينما، وأول حديقة بحرية من نوعها في المنطقة.

شكل كلّ من الجزيرتين سيكون شجرة نخيل تضمّ 17 سعفاً، يحيط بهما سلسلة صخرية قريبة من سطح الماء للحماية، وتمتدّ كلّ منها على طول 5 كلم في البحر بقطر 5 كلم أيضاً.

المرحلة الأولى للمشروع تركّز على بناء الجزيرة الأولى وتستغرق عامين، ويستخدم لبناء الأساسات 80 مليون متر مكعّب من الرمال والصخور. بعدها المرحلة الثانية لتجهيز خدمات البنية الأساسية، يليها إنشاء الأبنية كافة. وحسب ما هو مخطط يستغرق المشروع برمّته لاستكمال الجزيرتين من 3 إلى 4 سنوات.

تدير المشروع "شركة جزيرة النخلة"، ويتمّ الوصول إليها من خلال جسر طوله 300 متر، وتضمّ كلّ من الجزيرتين نادٍ لليخوت وموقعين لرسو القوارب لـ150 يختاً و50 أخرى من الحجم الكبير.

الشرق الأوسط وشمال أفريقيا، كما سيتمّ افتتاح أول فندق للشركة في تونس، وأول "شقق ماريوت للتنفيذيين" في دبي خلال هذا العام. كما تمّ اختيار "ماريوت" لإدارة فندقين جديدين هما "رينيسانس غولدن فيو" على شاطئ البحر الأحمر في مصر، و"ماريوت العقبة" في الأردن.

إلى ذلك صرّحت الشركة أن مبيعاتها في المنطقة سجّلت زيادة 33 في المئة خلال العام 2000، وركّزت على فعالية برامجها كـ "أميال سكاي واردز" مع طيران الإمارات، و"مكافآت ماريوت العالمية" الذي اختير أفضل برنامج في العالم العام الماضي، و"الثقافة الفندقية" الموجّه لوكالات السفر.



جميرا إنترناشونال: مدينة جميرا

المشروع الذي أعلن عنه الشيخ محمد بن راشد خلال الافتتاح، تنتهي مرحلته الأولى صيف العام 2003 ليصبح جاهزاً بالكامل في شهر أيار/ مايو 2004.

ويشتمل، بالإضافة إلى فندقين بسعة 900 غرفة وفيللا على الطراز العربي على مركز للمؤتمرات والاجتماعات وأكثر من 20 مطعماً ومقهى. وتشكّل القرية الثقافية إلى جانب السوق الرئيسية أبرز معالم منتجع "مدينة جميرا"، ويقع المشروع بالقرب من "برج العرب" وفندق "جميرا بيتش".



هيلتون إنترناشونال: برامج وتسويق

HHonors هو البرنامج الذي أطلقته "هيلتون إنترناشونال" خلال "الملتقى" للضيوف المتكرري الإقامة، بالإضافة لبرنامج "سكاي ووردز" للمسافرين الدائمين مع "طيران الإمارات" و"طيران سيريلانكا"، ويقدّم عطلات متكاملة إلى تركيا وألمانيا وبريطانيا كجوائز. كما عززت الشركة تواجدها الإقليمي في المنطقة من خلال افتتاح مكتب جديد للمبيعات والتسويق في دبي، لمواجهة تنامي عملياتها في الخليج بعد ضمّ منشآت جديدة للفنادق الـ 10 الموجودة حالياً.

ميريديان: منشآت جديدة



ستفتتح 5 فنادق جديدة خلال العام الحالي في القاهرة وشرم الشيخ والمدينة والهند ونيبال تُضاف إلى 23 منشأة تديرها،

سيدة "الملتقى"



مهى سعد

مهى سعد، مديرة العلاقات العامة للشرق الأوسط في "ستاروود" هي بحق سيدة "الملتقى"، من خلال مشاركتها المتوالية على السنوات الماضية ونشاطها في ترويج المنطقة سياحياً وتسويق شركتها التي تحوّل جناحها إلى خلية نحل لا تهدأ وإلى رمز لكرم الضيافة والترحيب.

سعد قالت: "بعد افتتاح فنادق "شيراتون" في عمّان، عدن، بومباي وجنوب أفريقيا، جديدنا في المنطقة فنادق في صيدنايا ومصر و"كورال بيتش" في بيروت"، مركّزة على أهمية برنامجي الولاء SPG و"مدن الشمس" في جذب النزلاء وتوفير أفضل التسهيلات والميّزات لهم.

بعد ارتفاع نسبة دخلها الناتج عن الحجوزات الخارجية إلى 130 في المئة خلال العام 2000. وهي طرحت برنامجيّ "مرحباً" و"سمر باسبورت" الذي يؤمن أسعاراً منافسة ويوفر غرفاً في المواسم المزدحمة

Golden Tulip وFlamingo



مكرزل مع وزير السياحة اللبناني د. كرم كرم خلال "الملتقى"

أمين مكرزل رجل في مؤسسات، ذلك هو التعبير الأمثل لرئيس شركة Flamingo، وممثّل شركة Golden Tulip لإدارة الفنادق في المنطقة. حيث كانت لمشاركته في "الملتقى" العديد من الإسهامات، سواء على مستوى ترويج بلده لبنان سياحياً بين رجال الأعمال وقاصدي جناحه، أو في تثبيت مكانة Flamingo، وهي أول شركة عربية لإدارة الفنادق تنطلق من خارج دبي، حيث أنشئت أواخر العام 1999 في أبو ظبي، ووقّعت مؤخراً عقداً مع شركة "الحكير" السعودية لإدارة فنادقها الثلاثة في المملكة. كما الجهود الكبيرة في الترويج والتسويق لشركة Golden Tulip التي تدير أكثر من 400 فندق حول العالم ويمثّلها مكرزل في الشرق الأوسط وشمال أفريقيا.



لا تحتفِظ لنفسك بكلّ المرح.
شارِك فيه من تحبّ.



دَعهم يكتشفون ضيافتنا الشهيرة كما اكتشفتها أنتَ في رحلة عملك.
وبما أنّ الحياة ليست كلّها عملاً، لن تكتفي فنادقنا بأن تُوفّر لك
أفضل بيئة لأعمالك واجتماعاتك... إستخدم برنامج نقاطنا
لتزداد نقاطك لدى أحبابك. إجمَع قدر ما شئت منها واستبدلها
في كافة أرجاء العالم بتذاكر سفر وإقامات مجّانية لتختبِر مع
عائلتك الوجه المرح لماريوت. ذلك أنّ الوقت الرائع الذي
تمضيه مع العائلة لا يقلّ أهمّيةً عن أيّ صفقة تجارية.

نفكّر بك



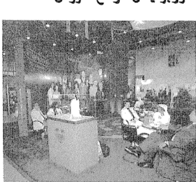
www.marriottrewards.com

يمكنكم أن تنعموا بخدمة ماريوت في أكثر من ٢٧٢ مكاناً في ٤٨ بلداً حول العالم بما فيها ١٠ في الشرق الأوسط. أحصل على رحلات أو إقامات مجّانية مع مكافآت ماريوت. للحجز في أي من فنادق ماريوت حول العالم يُرجى الاتصال بالأرقام المجّانية: المملكة العربية السعودية ١٤٢٧ ٨٩٧ ٨٠٠، الإمارات العربية المتحدة ٤١٤٦ ٨٠٠، لبنان ٤٢٦٨٠١ (٠١)*، مصر ٠٢٠٠-٥١٠ (٠٢)*، الكويت ١٢٤٣ ٢٤٠**، الأردن ٧٧٥٦ ٥٦٩ (٠٦)**، قطر ١١٧٧-٠٨٠٠*، عُمان ٢٩٥ ٧٩٩، البحرين ٧٢٤ ٨٠٠، سوريا ٠٨٠١* - *في حال توافر خدمة AT&T USADirect®800Service، إستمع إلى التعليمات واتصل بنا على الرقم ٦٦٢٦ ٤٢٢ ٨٠٠ ** رقم محلي.

الأرجنتين، أرمينيا، أروبا، أستراليا، النمسا، البهاما، البرازيل، كندا، جزر كايمن، شيلي، الصين، كوستاريكا، جمهورية التشيك، الإكوادور، مصر، السلفادور، فرنسا، ألمانيا، اليونان، جواتيمالا، المجر، الهند، إيطاليا، اليابان، الأردن، كوريا، لبنان، ماليزيا، المكسيك، هولندا، باكستان، بنما، بيرو، الفلبين، بولندا، بورتوريكو، قطر، رومانيا، روسيا، المملكة العربية السعودية، سنغافورة، إسبانيا، سويسرا، تايلاند، الإمارات العربية المتحدة، المملكة المتحدة، الولايات المتحدة الأمريكية، جزر فرجين الأمريكية.

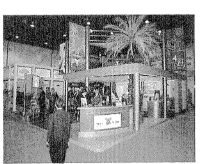
حول العالم. وسوف يتمّ في العام المقبل تشغيل منتجع "ميريديان الفجيرة" ويليه فندق في رأس الخيمة، فسلطنة عُمان.

المتروبوليتان: توسّع مدروس



بعد الكويت وجدّه افتتحت فنادق "المتروبوليتان" العالمية مكتباً جديداً للمبيعات في الدوحة بالاتفاق مع مجموعة "ريجنسي" القطرية لتوسيع تواجدها في منطقة الخليج. وبالإضافة لفنادقها الأربعة في دبيّ في شارع الشيخ زايد وشارع المكتوم والجميرا وديرة، وفندق "المونكي آيلاند" في بريطانيا، تفتتح الشركة في أيلول/سبتمبر المقبل فندق "المتروبوليتان بالاس" في منطقة سن الفيل في بيروت، والذي يضمّ 225 غرفة و14 جناحاً وهو مجهّز بصالات للمؤتمرات ومرافق صحية ومطاعم.

روتانا: تطوير مستمر



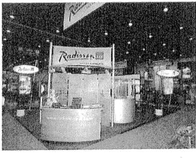
ثلاثة فنادق جديدة في الإمارات وفندق في كلّ من مصر ولبنان حصاد العام 2000 بالنسبة لـ "روتانا"، ليرتفع عدد منشآتها إلى 17 في المنطقة، بهدف الانتشار في جميع المدن الرئيسية خلال السنوات القليلة المقبلة، ضمن عملية تطوير مدروسة تنتهجها الشركة للحفاظ على موقعها بين سلاسل الفنادق العالمية. وتجري "روتانا" حالياً مفاوضات لتطوير أحد المنتجعات المهمة على شاطئ الجميرا في دبيّ.

مجموعة الاقتصاد والأعمال



مشاركة مجموعة الاقتصاد والأعمال في الفعاليات والمعارض والمؤتمرات العربية تزداد تألقاً عاماً بعد عام. فقد ضمّ جناحها في سوق السفر العربي 2001، مطبوعات "الاقتصاد والأعمال" و"Middle EastTravel" و"الحسناء" و"الدفاعية" وعددين خاصين بـ"الملتقى"، الأول لمجلة "Middle East Travel"، والثاني لمجلة "الاقتصاد والأعمال" الذي احتوى على أول مقابلة مشتركة لعائلة "ماريوت" تنشرها أي وسيلة إعلامية حول العالم، كما ضم العدد بانوراما جابت العالم العربي سياحياً دولة دولة، وقد لاقى العدد من زوار المعرض إقبالاً منقطع النظير.

راديسون ساس: الوجهة شمال أفريقيا



تعتزم المجموعة إدارة 10 فنادق في مصر بحلول العام 2003، أولها تمّ افتتاحه خلال شهر أيار/مايو الماضي في منطقة شرم الشيخ والذي بلغت استثماراته الإجمالية 45 مليون دولار، حيث تتطلّع "راديسون ساس" إلى مضاعفة تواجدها 3 مرّات في الشرق الأوسط وشمال أفريقيا خلال السنوات الثلاث المقبلة. وستفتتح قريباً فندقين في طابا والغردقة.

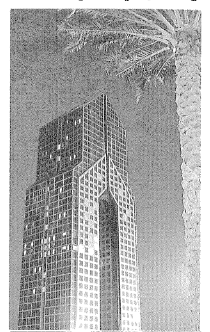
تاج بالاس: الرحابة



دبيّ هي الوجهة الثالثة لسلسلة فنادق ومنتجعات "تاج بالاس" الهندية في المنطقة بعد اليمن وعُمان، حيث ستدير قريباً في الإمارة، التي اختارتها مركزاً لعملياتها، فندق 5 نجوم تملكه مجموعة جمعة الماجد، مكوّناً من 90 شقّة و159 غرفة تعتبر الأوسع بين فنادق دبيّ بمساحة 640 قدماً مربّعاً، كما يتميّز الفندق بشعاره "لا للكحول" وباحتوائه على مطاعم فاخرة كـ "فيردي الإيطالي" و"ساكورا الياباني" و"هندي الهندي" و"توبكابي التركي"، بالإضافة لـ "الخيمة" قاعة الحفلات والأعراس ذات الطراز الشرقي.

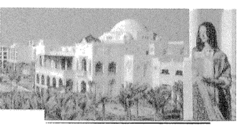
الفخامة والرفاهية

دوست التايلندي: الافتتاح

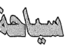


بعد طول انتظار دشّنت سلسلة "دوست" التايلندية فندقها الأول في المنطقة في شارع الشيخ زايد في دبيّ. الفندق البرجي المصمّم بشكل تحية الترحيب التايلندية (الواي) يضمّ 174 غرفة و231 شقّة، وهو مرشّح لأن يلقى اهتماماً واسعاً من قِبل وفود المعارض والمؤتمرات. ويتميّز بالأثاث غير التقليدي للغرف، والخدمة الراقية، وبمطاعمه ومقاهيه العديدة وصالاته الرحبة المنتشرة بديكورها المميّز في طوابقه الـ 37.

رويال ميراج: الأفضل



الفندق الذي تمّ اختياره الأفضل في الشرق الأوسط، يعتبر الوجهة الأساسية لرجال الأعمال والزوّار القادمين إلى دبيّ من أوروبا واليابان بنسبة إشغال 93 في المئة. وستبدأ فيه خلال شهر حزيران/يونيو الحالي عمليات التوسعة لإضافة 225 غرفة جديدة، إضافة للعديد من العروض والبرامج لرجال الأعمال والمؤتمرات. ■





من اليمين: وزير السياحة الاردني عقل بلتاجي، الوزير ميشال فرعون (لبنان)، وزير السياحة اللبناني د. كرم كرم، المعز بن رجب، شكري شراد، المستشار الاول في سفارة تونس في لبنان محمد الخضراوي، وزير السياحة السوري قاسم المقداد

تونس: ترويج سياحي في العالم العربي

ترويجاً لسياحتها على المستويين العربي والدولي، شاركت تونس مؤخراً ممثلة في الديوان القومي التونسي للسياحة (هيئة التنشيط السياحي)، في عدة معارض سياحية بالدول العربية عكست مدى الإهتمام الذي تبديه تونس من أجل تنويع مصادر السياح. وجاء ذلك بعد أن نجحت تونس في تنويع منتوجها السياحي الذي كان يعتمد على السياحة البحرية وحدها، ليصبح الآن يشكل باقة من المنتوجات السياحة أعطت القفزة النوعية للسياحة التي باتت بفضل منتوجاتها السياحة الجديدة تنافس أكبر الوجهات السياحية في العالم و ذلك على غرار التداوي بمياه البحر. وتحتل تونس في هذا المجال المرتبة الثانية عالميا بعد فرنسا وهي الوجهة السياحية الأولى في العالم بعدد سيّاح يفوق 70 مليون سائح.

معرض لبنان

ففي بداية شهر نيسان/ابريل الماضي شاركت تونس في معرض العالم للسياحة والسفر الذي كانت مسرحه العاصمة اللبنانية بيروت وذلك بجناح مشترك بين الديوان القومي التونسي للسياحة و الخطوط التونسية، وتكللت هذه المشاركة بنجاح سريع تمثل في حضور وفد لبناني سياحي إلى تونس بعد اسبوع تماماً على انتهاء المعرض، حيث تم استقباله بحفل بهيج في مطار تونس قرطاج.

كما تُرجم هذا النجاح ايضاً عبر استعداد 3 وكالات سفر لبنانية لشراء عدد هام من المقاعد اسبوعياً على متن الخطوط الجوية التونسية التي ترتبط مع بيروت في رحلة اسبوعية وتتضاعف الى رحلتين خلال فصل الصيف.

مشاركة في الجزائر

معرض آخر عرف تألق تونس بمشاركتها المتميزة في الصالون الدولي الرابع للسياحة والسفر الذي انتظم بالعاصمة الجزائرية من اواخر شهر نيسان/ابريل 2001 حيث كان الجناح التونسي محل اهتمام الزوار، إذ احتل مساحة 45 م ^{2} بالبهو الرئيسي للمعرض وتمّ تنشيطه بإحدى الفرق الفلكلورية التونسية ساهمت في إضفاء أجواء مميزة على كافة ارجاء المعرض.

وأبدى الزوّار الجزائريون إهتماماً ملحوظاً بتطوّر السياحة التونسية خاصة في فصل الصيف على الشواطىء وعلى وقع أحداث المهرجانات التي تنظّم في معظم المدن الساحلية. وهناك إهتمام جزائري ايضاً بسياحة الأعمال وسياحة العائلات أثناء العطل المدرسية.

وفي دبي ايضاً

معرض ثالث شاركت فيه تونس تمثل في معرض الملتقى بدبي مطلع ايار/مايو والذي شهد تنشيط الجناح التونسي، إلى جانب الفرقة الفلكلورية، بحرفي مختص في صناعة الأقفاص التقليدية المشهورة وهي التي تصنع على طراز مدينة سيدي أبي سعيد في الضاحية الشمالية لتونس العاصمة بألوانها الموحدة الأبيض والأزرق. ولعلّ المشاركة المتميزة لأصحاب وكالات الأسفار التونسية في هذا المعرض إلى جانب فتح مكتب للتمثيل السياحي التونسي بدبي سيساهمان في التعريف اكثر فأكثر بما تختزنه تونس من طاقات سياحية تضاهي اكبر الوجهات العالمية وهي الصفات التي بقيت خافية على اكثر سكان الخليج العربي لا سيما لجهة ملاءمة هذه الطاقات لخصوصيات السائح العربي و ذلك بأسعار قلّ وجودها في البحر الأبيض المتوسط.

وأثناء الملتقى ظهر أن عديد المهنيين في منطقة الخليج لا يعرفون مدى تنوّع المنتوج السياحي التونسي الذي يناسب سياحة العائلة العربية، فضلاً عن ارتفاع مستوى الفنادق والخدمات بما يتيح إستقبال رجال الأعمال و السياح الأغنياء العرب. ■

فيزا تُطلق "مصاريف العطلات"



انطلاق عرض "مصاريف العطلات" من فيزا

أطلقت فيزا انترناشونال حملتها الترويجية "مصاريف العطلات" وذلك خلال معرض سوق السفر العربي ATM الذي أقيم في دبي.

وأرتأت فيزا طرح هذا العرض الذي يستمر حتى نهاية آب/اغسطس المقبل خلال المعرض باعتبارها كانت الراعي الرسمي له.

وتهدف فيزا من خلال "مصاريف العطلات" ايصال رسالتها، ومفادها أن استعمال فيزا خلال السفر يجعل الأمور آمنة ومنظمة وهي وبحسب مدير التسويق **بريم باتيل** "تجعل تجربة السفر أكثر راحة".

اميركان اكسبرس في دبي



كخطوة أخرى لتلبية إحتياجات الزبائن والتجار المعتمدين المتنامية في الامارات العربية المتحدة والمنطقة، أعلنت أميركان اكسبرس الشرق الأوسط أنها ستزيد ساعات العمل في مركز الخدمة في دبي وذلك ضمن ستراتيجيتها لزيادة حضورها في المنطقة. كما ستقدّم أيضاً خدمة الهاتف المجاني 24 ساعة يومياً لمساعدة حَمَلَة بطاقاتها في الامارات، وفي البحرين لاحقاً.

وقال **رسول حجير**، المدير الإقليمي، لشركة أميركان اكسبرس الشرق الأوسط: "إن أميركان اكسبرس كمؤسسة تركز على الزبائن، تدرك أن رضى الزبائن هو أسمى مهامها، لذا فهي تسعى الى تحقيقه من خلال تقديم خدمة زبائن رفيعة المستوى. إن أعضاء بطاقاتنا والتجار المعتمدين لدينا، أشخاص كثيرو الأعمال والاحتياجات المهمة. ومع تنامي حضورنا في المنطقة، فستستمر أميركان اكسبرس بالإلتزام بتعهداتها وذلك بالمراجعة الدائمة لأساليب عملها لضمان تلبية إحتياجات زبائننا وما يفوق عنها".

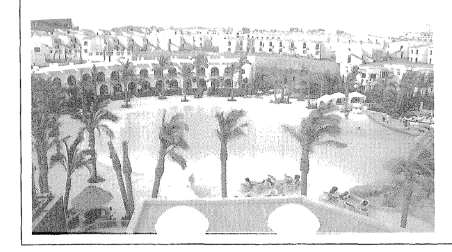
الاردن في معرض السفر والسياحة "الخليج 2001"

شاركت هيئة تنشيط السياحة الأردنية في معرض السفر والسياحة "الخليج 2001" الذي أُقيم في جدّه بين 15 و17 ايار/مايو الماضي.

يُذكر أن السياح السعوديين يمثّلون نحو 50 في المئة من إجمالي اعداد السياح الذين قدموا إلى الاردن في العام 2000. وشهد الربع الأول من العام الجاري زيادة ملحوظة مقارنة بالفترة نفسها من العام 2000.



مريديان شرم الشيخ بتكلفة 250 مليون جنيه



تمّ مؤخراً إفتتاح فندق مريديان شرم الشيخ الذي يعدّ أحدث مشروع سعودي مصري مشترك بحجم استثمار يتجاوز 250 مليون جنيه مصري.

يضمّ الفندق الذي تستثمره مجموعة بقشان السعودية وأحد المستثمرين المصريين 340 غرفة وجناحاً إضافة إلى 17 فيللا فاخرة، وتبلغ مساحته الإجمالية 230 ألف م2.

مركز ورزيدنس البستان: توظيف المواطنين

انتهج مجلس ادارة مركز ورزيدنس البستان سياسة توظيف أكبر عدد ممكن من المواطنين والمواطنات لملء الشواغر المناسبة لهم.

من جهة أخرى، شهد مركز البستان افتتاح صالون دونا وكريس للتجميل الذي يُعتبر المكان الأمثل للباحثين عن العناية والجمال.

مدير عام المركز موسى حايك مرحباً بالآنستين حواء تراب وفاطمة موسى



بعض العاملين في الصالون



REX5001
With Docking Station

مجانا

REX® THE SMALLEST
MOST CONVENIENT INFORMATION ACCESSORY

الوكلاء المعتمدون في الشرق الاوسط
هاتف: 2949555 4 971+
فاكس: 2948404 4 971+
Email: sales@alpha55.net Web: www.alpha55.net
ALPHA55

قسيمة اشتراك

المجلة الشهرية لكل يوم

24 عددا عاديا
اضافة الى الاعداد الخاصة
في المصارف والسياحة والصناعة
والكمبيوتر وغيرها

نعم قررت الاشتراك في مجلة الاقتصاد والاعمال لمدة سنتين

الآن بـ: 160$ بدل ~~200$~~

Name .... الاسم

Company .... الشركة

Position .... الوظيفة

Nature of Business .... نوع العمل

العنوان البريدي: البلد .... المدينة والرمز البريدي ....

ص. ب. .... هاتف .... فاكس ....

E-mail .... بريد الكتروني

Method of payment: طريقة الدفع

☐ American Express ☐ Visa ☐ Mastercard

Expiry date

☐☐☐☐☐☐☐☐☐☐☐☐☐☐☐☐ ☐☐☐☐

Signature ....

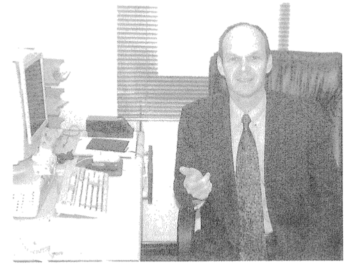
أو إرسال شك مصرفي على العنوان التالي

لبنان – ص.ب: 113/6194 الحمرا – بيروت الرمز البريدي 11032100 فاكس: 863958 1 961+

الامارات العربية المتحدة – ص.ب: 55034 دبي، فاكس: 2941035 4 971+



المدير الجديد لـ "دي أتش أل" السعودية:
لن ننافس عبر الأسعار



هارليس مالكيك

أصبح اسم "دي أتش أل/ SNAS مرادفاً للشحن السريع في السعودية، كونها أول شركة شحن سريع مارست نشاطاً في المملكة وذلك قبل 22 عاماً. وبقيت اللاعب الوحيد في السوق حتى بضع سنوات خلت حين بدأت شهية الشركات الأخرى تُفتح على السوق السعودية الضخمة. وعلى الرغم من المنافسة الشرسة التي اتبعتها الشركات الأخرى لتأخذ حصة سوقية، ما زالت "دي أتش أل اكسبرس" تتربّع على عرش الصدارة ليس في السعودية فحسب، بل مقارنةً مع كافة عمليات دي أتش أل العالمية في الشرق الأوسط. "الاقتصاد والأعمال" التقت مدير عام الشركة الجديد هارليس مالكيك في مكتبه بمنطقة الدمام في الظهران وأجرت معه الحوار التالي:

■ ما هي أبرز مخططاتكم للمرحلة المقبلة؟

□ بالدرجة الأولى يهمني حالياً أن أتعرف أكثر على طبيعة العمل في السعودية وعلى الموظفين وأبرز العملاء. ويهمني أن أعزز صورة دي أتش أل كأفضل شركة عالمية للنقل السريع في الجو وعلى الأرض. أما بالنسبة لنشاطنا في المملكة فهدفنا أن ينمو حجمنا عبر التحسين الدائم في نوعية الخدمة للعملاء وذلك بهدف أن تبقى SNAS/DHL أكبر شركة شحن سريع ليس في السعودية وحسب، بل في الشرق الأوسط أيضاً، علماً أنه لدينا حالياً 500 موظف في دي أتش أل السعودية موزعين على 36 موقعاً.

■ تواجهكم محاربة شرسة من قبل شركات الشحن السريع منافسة لـ"دي أتش أل" وتشهد السوق السعودية حرب أسعار في هذا المضمار، فما خططكم تجاه هذا الأمر؟

□ خططنا هي تجاه دي أتش أل نفسها وليس تجاه المنافسة، وستظل مرتكزات عملنا ثلاثة وهي:

1 – المحافظة على أفضل شبكة نقل في المملكة وتحسين هذه الشبكة.

2 – تقديم أفضل نوعية خدمة للعملاء.

3 – تقديم أعلى قيمة مقابل النقود التي يدفعها العميل للحصول على خدماتنا ومنتجاتنا.

■ لكن أسعاركم باتت تعتبر مرتفعة إزاء الأسعار التي تقدمها الشركات المنافسة.

□ بالفعل هناك حسومات كبيرة تقوم بها الشركات المنافسة لتحصل على حصة سوقية، لكننا لن نلجأ إلى هذا الأسلوب. كما قلت سابقاً نحن نقدم أعلى قيمة مقابل النقود Value for Money مقارنةً بالمنافسة وسنظل وفق الستراتيجية نفسها. لا يهمنا أبداً أن ننافس عبر الأسعار، سنظل نوظف في الأشخاص والتكنولوجيا والتجارة الإلكترونية والشاحنات والطائرات لنصبح أكثر فعالية وإنتاجية.

■ ما خططكم وتوقعاتكم بالنسبة لأعمال الإلكترونية e-business وكيف يمكنكم التوفيق بين معايير دي أتش أل العالمية على هذا الصعيد وبين ما يمكن تبنيه في السوق المحلية التي ما زالت تعتبر مبتدئة في البيئة الرقمية؟

□ لنكن واقعيين يجب أن نعترف أنه من غير الممكن تقديم مستوى الخدمات الإلكترونية نفسه التي نقدمها عالمياً في السوق المحلية. فنحن نراعي مرحلة النضج الإلكتروني في السوق السعودية ونقدم ما يتناسب مع كل مرحلة وإنما نحتل دائماً مركز الصدارة مقارنةً مع سائر شركات الشحن السريع في ما يتعلق بما نقدمه من منتجات وخدمات عبر الإنترنت والشبكات. ونحن حالياً نقدم في المملكة حزمة من الخدمات الإلكترونية مثل إمكانية تسديد الفاتورة عبر الشبكة وتتبّع حركة البضائع والشحنات عبر البريد الإلكتروني أو الإنترنت. كما أدخلنا خدمة جديدة تمكّننا من معرفة المعلومات المتعلّقة بتسليم البضائع والمستندات لدى العميل فور حصول عملية التسليم من دون الحاجة للانتظار لحين عودة مسلّم الشحنة.

أرقام

دي أتش أل هي أول شركة شحن سريع تؤسس مكاتب لها في السعودية، وذلك قبل 22 عاماً. لدى الشركة 37 فرعاً في أنحاء المملكة وتقدّر حصتها السوقية بنحو 50 في المئة من مجمل عمليات الشحن السريع في السعودية.

يعمل في دي أتش أل/ SNAS خمسمائة موظف وتملك الشركة أسطولاً برياً من الشاحنات مختلفة الأحجام قوامه 234 شاحنة.

■ علمنا أن دي أتش أل أصبحت الشريك الرسمي لمواقع تبضّع إلكترونية عدة بحيث توصل دي أتش أل المشتريات إلى المتبضّعين عبر الشبكة أينما وجدوا في العالم. فهل من نية لتقديم خدمات مماثلة في المملكة والتعامل مع مواقع إلكترونية عربية؟

□ إن أي عملية تبضّع إلكترونية تشتمل على ثلاث مراحل: 1) شراء البضاعة، 2) دفع ثمنها، 3) إيصالها. ونحن لا يمكننا أن نهتم بالمرحلة المتعلقة فينا أي الثالثة إلا بعد تحقيق المرحلتين الأولى والثانية، وبالطبع فإن عمليات التسوّق الإلكتروني مازالت ضعيفة جداً في المنطقة عموماً. ولكننا مع ذلك سنولي هذا الموضوع اهتمامنا. سنركّز على عمليات التسوق الاستهلاكية (B2C) والتجارية (B2B)، علماً أن نشاطنا الأساسي عالمياً هو في القطاع التجاري وأقمنا تحالفات عالمية عدة في هذا المضمار.

■ كيف تتأثر أعمالكم في المملكة بطبيعة النشاط الاقتصادي السعودي مثل اتكاله على أسعار النفط ومحاولة تنويع مصادر الدخل الحاصلة وبكونه سوقاً استهلاكية وبالمستوى الخجول للحركة العربية البينية؟

□ كلها أمور تؤثّر على نشاط دي أتش أل. بالطبع نحن نتأثّر بأسعار النفط كون الاقتصاد السعودي كله يتأثر بهذا الأمر، كما أن تركيزنا في نوعية خدماتنا ومنتجاتنا يراعي كون السوق استهلاكية بالدرجة الأولى وعليه نقدم الحلول اللوجيستية المتعلقة بالاستيراد والتوزيع الداخلي لكل من شريحتي عملائنا الشركات والأفراد. كما أقمنا شراكات لوجيستية عدة مع مؤسسات تعمل في السعودية بحيث نقدم لها حلولاً لإدارة المنشآت والتوزيع ضمن الأراضي السعودية وتنفيذ برامج الصيانة ومعاملات الحصول على تأشيرات سفر وبرامج عدة وحلول أخرى مصممة

توقيع الاتفاق مع هيولت باكرد

خصيصاً لعملياتنا في السعودية.

أما بالنسبة للتجارة العربية البينية فهناك نشاط كبير بين السعودية والبلدان العربية، ودي أتش أل هي الشركة الأكثر أهلية للاهتمام بهذا النشاط كون شبكتها منتشرة في كافة البلدان العربية إن بالنسبة للمنشآت والمكاتب أو بالنسبة للأسطول الجوي والبري.

وما نحاول أن نفعله هو إقناع عملائنا بجدوى الشحن السريع مقارنة بالشحن التقليدي، ما يسمح للشركات بتخفيض الأكلاف المتعلقة بتكديس البضائع في مخازنها بفضل سرعة الحصول عليها من المنشأ عبر الشحن السريع كما يسمح لها بتعقّب الشحنات حول العالم بأكثر فعالية وبصورة مستمرة.

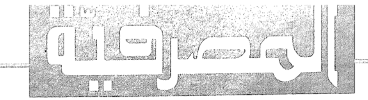
■ قمتم مؤخراً بتوظيف مبلغ 2,8 مليون ريال سعودي لرفع مستوى مركز المعلومات في SNAS/DHL فما الأهمية التي تولونها للمكننة في عملياتكم في السعودية؟

□ نظرتي إلى هذا الأمر بسيطة، إن مجمل نشاطنا قائم على حركة البضائع وحركة المعلومات المتعلقة بهذه البضائع. وبالتالي، فإن المعلومات ركن أساسي في عملياتنا وعليه فإن الاستثمار في المعلوماتية أمر ستراتيجي كونه في صلب عمليات التوصيل والتوثيق والدفع وطلب الخدمة والتعقّب والمعاملات الجمركية وسائر المراحل المتعلقة بالشحن الجوي والبري، وهو بكل بساطة يسمح لنا بالتفاعل أكثر مع عملائنا، الأمر المهم جداً بالنسبة لنا، علماً أن التوظيف الأخير الذي قمنا به سمح لنا بأن نمركز كافة أنشطتنا في السعودية في مركز معلومات واحد وسنعمل لاحقاً على تحقيق المركزية بالنسبة لأنشطتنا في بلدان الشرق الأدنى. ■

2.8 مليون ريال لأنظمة المعلومات

خصصت دي أتش أل وورلد وايد اكسبرس 2,8 مليون ريال سعودي لمركز المعلومات في دي أتش أل/ SNAS. وتمّ توظيف القسم الأكبر من هذا المبلغ مع مؤسسة الفيصلية لتقنية النظم المتطورة، الوكلاء المعتمدون لـ هيولت باكرد في المملكة. وقد تمّ تركيب أجهزة الحاسب الآلي الجديدة من هيولت باكرد في مركز المعلومات وهي تتواكب مع البنية التحتية المعلوماتية لـ دي أتش أل العالمية. ومع تنفيذ هذا المشروع، أصبحت دي أتش أل/ SNAS من أحد مراكز دي أتش أل العالمية التي تملك "مركزاً متميزاً" للمعلومات.

ويوفر التحديث الحاصل في مركز المعلومات مزايا عدة على مستويات نظم المعلومات، إدارة المعطيات، خدمات المعلومات، صورة المؤسسة، التواصل وعناصر الأمان، ذلك فضلاً عن توفير حلول مستديمة لقضايا تشغيلية عدة ووضع الأرضية الملائمة للتطورات اللاحقة في قطاع المعلوماتية. وبموجب التحديث، بات بالإمكان تقديم المزايا والخدمات التالية: التناغم والمواءمة مع خدمات المعلوماتية في شبكة دي أتش أل، رفع مستوى الإدارة مع التركيز على إدارة المعلومات، تحسين نوعية المعطيات وتوفيرها للعملاء والإدارة والمستخدمين، توحيد إجراءات الشحن، وضمانة خدمات المعلوماتية، كما سيتمكّن العملاء من الدخول بشكل أسرع وأفضل إلى خدمات دي أتش أل العالمية المتوفرة على الإنترنت مثل "e-track" "DHL Connect" وسيتمتعون بتغطية أفضل على مستوى المملكة، كما سينتج عن هذا الاستثمار رفع مستوى الأمان وحماية المعلومات التي تنتقل عبر الشبكات في ظل عصر الأنظمة المفتوحة.



رأي

الفائدة على الدولار وربحية المصارف

نظرياً، من المفترض أن يؤدي انخفاض فائدة الحسم الأميركية بمقدار 2,5 نقطة مئوية منذ بداية هذا العام إلى انخفاض مشابه في معدلات الفائدة على العملات العربية، بما أن غالبية العملات العربية مرتبطة بشكل أو بآخر بالدولار. لكن دولة الإمارات تعتبر الدولة العربية الوحيدة التي تقوم بخفض سعر الفائدة على الدرهم بشكل متزامن تقريباً مع خفض معدلات الفائدة على الدولار. أما الدول العربية الأخرى، فتتفاوت استجابتها لتقلبات معدل الفائدة على الدولار حسب أوضاعها النقدية الخاصة ومتغيرات السيولة المحلية لديها. وقد خفضت دول عربية عدة معدلات الفائدة على عملاتها بنسب متفاوتة، لكن أقل من الانخفاض الكبير والسريع الذي شهده معدل فائدة الدولار في الأشهر الخمسة الماضية ليصل إلى أدنى مستوى له منذ نيسان/أبريل 1994.

ويتفاوت أثر هذا الانخفاض على ربحية المصارف المختلفة في كل بلد عربي، وذلك تبعاً لقدرتها على خفض معدلات الفائدة المدفوعة على مواردها. ففي الدول التي تتميز بمنافسة مصرفية شديدة على الودائع، يمكن أن تتعرض بعض المصارف لتقلص هامش الفوائد لديها، نظراً لصعوبة خفض معدلات الفائدة الدائنة في مقابل الاضطرار إلى تخفيض معدلات الفائدة المدينة بناء على إلحاح المدينين. أضف إلى ذلك أن العديد من المدينين قد يتجهون إلى طلب تسهيلات بالعملات الأجنبية خصوصاً في الدول التي أصبح فيها الفارق كبيراً بين معدلات الفائدة المحلية ومعدلات الفائدة الأجنبية.

كما سيؤثر هبوط معدل فائدة الدولار على مردود الموجودات الخارجية لدى المصارف العربية التي تعتبر في غالبيتها موجودات سائلة على شكل إيداعات قصيرة الأجل في الخارج. فإذا اعتبرنا أن الموجودات الخارجية بالدولار الأميركي تشكل نحو 5/4 من مجموع الموجودات الخارجية البالغة نحو 62 مليار دولار، فإن ذلك يعني انخفاضاً في إيرادات الفوائد بما يراوح بين 1,2 و1,3 مليار دولار سنوياً، ما يشكل ضغطاً إضافياً على ربحية معظم المصارف العربية.

لكن المستويات المتدنية لمعدلات الفوائد العالمية ستؤدي عاجلاً أم آجلاً إلى تراجع معدلات الفوائد المحلية في الدول العربية، ما سيسهم في تنشيط الاقتصادات العربية ويعزز نموها نتيجة أثرها الإيجابي بالنسبة لخفض كلفة تمويل المشاريع الإنتاجية والاستثمارية العربية بشكل عام، شرط عدم هبوط أسعار النفط.

خاص ... خاص ... خاص ... خاص ... خاص ... خاص ...

تصنيف القوة المالية لـ 5 مصارف سعودية

عدّلت وكالة "موديز" تصنيف القوة المالية لخمسة مصارف سعودية نتيجة إضافة العلامة السلبية (–) على درجات التصنيف (A,B,C,D) التي اعتمدتها الوكالة في شباط/ فبراير الماضي نتيجة مراجعة تعريفات القوة المالية.

وأشارت "موديز" إلى أن التعديلات على تصنيف القوة المالية لهذه المصارف لم تؤثر على التصنيف الائتماني للمصارف (Credit Rating).

كما أوضحت "موديز" أن تصنيف القوة المالية للمصرف يعكس متانة المصرف الداخلية ولا علاقة له بمؤثرات خارجية مثل التصنيف الائتماني للدولة التي يعمل فيها المصرف. ويركّز على قدرة تحقيق الربحية في المصرف، وقدرته على التوسّع، وستراتيجية إدارته، ورسملته السوقية، واستقرار البيئة المصرفية التي يعمل من ضمنها.

وجاء التعديل في التصنيفات على الشكل التالي:

تصنيف القوة المالية (FSR)

المصرف	التصنيف الحالي	التصنيف السابق	الوضع
شركة الراجحي المصرفية للاستثمار	D+	D	مستقر
بنك الرياض	C–	D+	مستقر
البنك السعودي للاستثمار	D+	D	مستقر
البنك السعودي الهولندي	C–	D+	إيجابي
بنك الجزيرة	D–	E+	مستقر

المحتويات



المصرفيـة الإسـلاميـة تشـكـو من غيـاب القـوانيـن

المسلم: دار الإستثمار سبّاق في بيع الديون

تطور العمل المصرفي والمالي والإستثماري الاسلامي بسرعة، وهو يتجه للتحول إلى صناعة مصرفية ومالية محترفة لها معاييرها وتقنياتها ومنتجاتها المتنوعة الخاصة.

للوقوف على تطورات العمل المصرفي الاسلامي واتجاهاته والعوائق التي تواجهه في الأسواق العربية، التقت "الإقتصاد والأعمال" الرئيس التنفيذي والعضو المنتدب لشركة دار الإستثمار (شركة تمويل واستثمار إسلامية كويتية) عدنان المسلم الذي واكب العمل المصرفي الاسلامي منذ بداياته، وهنا الحوار:


عدنان المسلم

تطور نوعي

■ **كيف تقيم واقع العمل المصرفي الاسلامي اليوم وهل تستجيب آلياته ومنتجاته لحاجات السوق؟**

□ رافقت العمل المصرفي الإسلامي منذ البداية في الكويت، وذلك في بيت التمويل الكويتي الذي انطلق العام 1978. وإذا استعرضنا كل هذه الفترة وحتى الآن، نرى أن المصرفية الإسلامية تطورت بشكل كبير وإن لم تصل بعد إلى مستوى المصرفية التقليدية. فالعمل المصرفي الإسلامي لعب دور المتنفس للسيولة والإستثمار عن طريق صيغ المرابحة والإجارة والإتجار بالأسهم حيث أصبح هناك تفريق بين أسهم المؤسسات التقليدية والأسهم الإسلامية، ويعتبر كل ذلك تطوراً نوعياً للعمل المصرفي الإسلامي الذي لم يكن يوفّر سابقاً الأدوات والمنتجات المالية البسيطة. أما الآن فالأمر مختلف تماماً مع التنوع الكبير في الأدوات الاسلامية، وذلك نتيجة الإجراء الذي اتخذه البنك المركزي الكويتي والذي أفسح المجال لقيام المؤسسات المالية والإستثمارية الإسلامية التي لعبت دوراً أساسياً في صناعة السوق وابتكار الأدوات الجديدة.

هذه الخطوة كانت ممتازة لغياب قانون المصارف الإسلامية في الكويت أسوة بالعديد من الدول العربية التي تمنع قيام بنوك إسلامية، باستثناء بعض الدول كالبحرين التي تسعى إلى إن تكون مركزاً إقليمياً للعمل المصرفي الإسلامي.

■ **لكن غياب قانون المصارف الإسلامية لم يمنع البنوك التقليدية من مزاولة بعض النشاطات المصرفية الإسلامية؟**

□ هذا صحيح. لكن في الكويت مثلاً، عمل المصارف التجارية محصور فقط بتسويق المنتجات الإسلامية لجهات خارجية. فالبنك المركزي يمنعها من القيام بالعمل المصرفي الإسلامي الكامل لأنه لا يريد الخلط بين المصرفية الإسلامية والمصرفية التقليدية.

نقص السيولة

■ **ما هي العوائق التي تعترض العمل المصرفي والمالي الإسلامي في الكويت وغيرها؟ غياب قانون المصارف الإسلامية أم ماذا؟**

□ الكويت متقدمة في الصناعة المالية الإسلامية لكن ذلك لم يستثمر حتى الآن. إفساح البنك المركزي المجال لتأسيس شركات مالية إسلامية خطوة جيدة أدّت إلى تطوير السوق وخلق فرص كبيرة فيها.

فقبل تأسيس دار الإستثمار والمستثمر الدولي وغيرهما من الشركات المالية الإسلامية، الكثير من العقود والبيوع لم يكن موجوداً، وقد قامت الشركات المذكورة بتطوير مثل هذه الخدمات لتلبية حاجات حقيقية في السوق.

■ **يعاني العديد من المؤسسات المالية الإسلامية من نقص في السيولة. وكما تعرف قامت هذه المؤسسات في زمن كان لدى المصارف والمؤسسات المالية التقليدية والإسلامية فائض في السيولة، ما أتاح للمؤسسات الإسلامية الفرصة في طرح أدوات جديدة لتعبئة هذا الفائض وإدارته بفعالية.**

□ هذا صحيح. الأدوات الإسلامية موجودة، إنما السيولة في كثير من المؤسسات المالية الإسلامية غير متوفرة. وبسبب ذلك يقوم دار الإستثمار بتطوير الأدوات المالية وخلق العقود الجديدة غير الموجودة في السوق من أجل إستقطاب الأموال. من بين هذه العقود عقد التعامل مع النفس. هذا العقد كان معقداً جداً بالنسبة للهيئات الشرعية، وتطلب تطويره من قبل دار الإستثمار فترة طويلة ليستجيب بالكامل لمقتضيات الشريعة. وبموجب هذا العقد، نستطيع أن نوفّر لعملائنا الأموال عن طريق المؤسسات المالية الإسلامية أو التقليدية التي تطمئن بدورها أن المخاطر محصورة بالتعامل مع دار الإستثمار نفسه وليس مع عملائه.

التسنيد

المنتج الثاني الذي قمنا بتطويره، والذي

سنطرحه قريباً على المؤسسات المالية، يتعلق ببيع الديون أو التسنيد (Securitization). لقد قام دار الإستثمار بإيجاد الحل الشرعي لمسألة بيع الدين ونحن سباقون بذلك، وسنتعامل بهذه الخدمة الجديدة غير الموجودة في السوق مع الشركات المالية الناشطة على مستوى الجملة (Wholesale) وفي الخدمات المصرفية الإستثمارية.

بالنسبة للعوائق، أولاً يجب تعديل قوانين المصارف الإسلامية في كثير من الدول العربية والإسلامية لتأهيل أسواقها للعمل المصرفي الإسلامي. فهذه الدول أخذت القوانين الخاصة بالبنوك التقليدية وألبستها حلة إسلامية. هذا أمر غير ممكن لأن للعمل المصرفي والمالي الإسلامي خصوصية لأنه إستثماري بطبيعته.

ثانياً، أعتقد أن العقدة الرئيسية تتمثل بما أسميه قضية الجزء من الكل. فالمؤسسات المصرفية التقليدية هي جزء من نظام مالي عالمي متكامل. وهذا النظام ضخم من حيث السيولة التي تقاس بآلاف المليارات من الدولارات، وبالتالي المؤسسات، المالية والمصرفية التقليدية في الدول العربية والإسلامية هي جزء من هذا النظام المالي العالمي وتستعمل الأدوات المتاحة فيه.

أما في النظام المالي الإسلامي، فالمؤسسات المالية والبنوك الإسلامية هي الكل بالكل فيه. وهذه المؤسسات تتواجد عموماً في الخليج، وبعضها موجود في اوروبا وشرق آسيا لكن بأحجام صغيرة، ومجموع أعمال هذه المؤسسات مجتمعة لا يتجاوز بعض المليارات من حجم الموجودات لديها.

أما الأموال المرشحة للإستثمار في المصارف والمؤسسات المالية الإسلامية فهي تراوح بين 150 و 200 مليار دولار على أبعد تقدير، ما يعني أن حجم السوق وإمكاناتها يبقى هامشياً بأي مقياس مالي، وهذا هو العائق الأساسي.

من جهة أخرى رؤوس الأموال العربية المتاحة للإستثمار تقدّر بـ 800 مليار إلى 1000 مليار دولار، والإقتصادات العربية غير قادرة على إستيعابها لغياب الأدوات والمنتجات المالية القادرة على تحريكها وتعبئتها ولصغر حجم الأسواق المالية العربية، حيث حجم التداول السنوي فيها هو أقل من حجم التداول اليومي أو حتى نصف يومي في الأسواق المالية العالمية الكبيرة.

سوق مال قصيرة الأمد

■ **تحدثت عن نقطة مهمة هي أن حجم الأموال المتاح أمام المؤسسات المالية والمصرفية الإسلامية يراوح بين 150 و200 مليار دولار، فيما هذه المؤسسات والبنوك غير قادرة على استقطاب إلا جزء يسير منها بسبب محدودية الأدوات المالية الإسلامية، فالحاجة ماسة أولاً لابتكار وتنويع المنتجات لتحريك الموارد المالية المتاحة. ثانياً البنوك والمؤسسات المالية الإسلامية تعاني من مشكلة على مستوى إدارة السيولة لديها، فكم بالحري إذا كانت تريد استقطاب سيولة إضافية؟**

□ هذه هي الحقيقة. المشكلة في البنوك والمؤسسات المالية الإسلامية ليست فقط مشكلة سيولة، بل عدم وجود أدوات مالية كافية من بينها أدوات استثمار على المدى القصير، أي بمعنى آخر عدم وجود سوق مالية قصيرة الأمد على غرار سوق المال قصيرة الأمد بين البنوك (Short - Term money market) إذ من الصعب إيجاد أدوات مالية إسلامية على المدى القصير جداً.

■ **هل هناك صيغة إسلامية لمثل هذه السوق؟**

□ من الممكن تطويرها رغم وجود معوقات كما ذكرت على مستوى القوانين. ففي الكويت مثلاً، التي تعتبر أكثر الدول في العمل المصرفي الإسلامي، لا يوجد قانون للسندات المالية الإسلامية وبالتالي يمنع البنك المركزي البنوك والمؤسسات المالية الإسلامية من تصدير مثل هذه السندات، هذا في حين أن المؤسسات المالية الإسلامية في ماليزيا قامت بإصدار صكوك أو سندات مالية إسلامية منذ العام 1994، وكذلك بعض الأدوات المالية التقليدية كعقود الايجارة (Leasing) المقبولة إسلامياً.

حتى بالنسبة لهذه الأخيرة، إذا استثنيا الوزارات والمؤسسات النفطية الكبرى في الكويت التي تجري الكثير من عملياتها بموجب عقود الليزينغ، فإن عمليات الإجارة غير موجودة في القطاع العقاري أو شراء المعدات وهي تقتصر فقط على السيارات. بينما في الدول المتقدمة، سوق الليزينغ مزدهرة حيث جزء كبير من أعمال الشركات والمؤسسات، من شراء العقارات أو المعدات أو حتى برامج المعلوماتية وغيرها، يتم بموجب عقود الليزينغ. نحن يمكننا أن نقوم بكل ذلك إلا أن القوانين غير موجودة أو غير مكتملة.

خطوة إلى الوراء

■ **ماذا عن مشروع قانون المصارف الإسلامية في الكويت الذي لا يزال موضع تجاذبات وأخذ ورد. ألا ترى أن من الضروري إصدار القانون بسرعة لتعزيز المنافسة في السوق الكويتية؟**

□ أنا من المنادين بالتعددية وبضرورة الإسراع في إقرار مشروع القانون في مجلس الأمة. وانطلاقاً من هذا المفهوم أنشئ دار الإستثمار لتوفير خيار آخر أمام المواطن الكويتي الذي لم يكن له خيار في السابق إلا بيت التمويل إذا أراد الإستثمار أو الحصول على تمويل بما يتناسب مع الشريعة الإسلامية. عندما وصل مشروع القانون إلى مجلس الأمة، رُفض بصيغته المالية كونه يتعامل مع البنوك الإسلامية بطريقة التعامل نفسها مع البنوك التقليدية، إنما مع إلباسه كلمة "إسلامية".

■ **بيت التمويل رفض صيغة مشروع القانون لأنه برأيه يحوّل البنك الإسلامي إلى بنك تقليدي من دون الأخذ في الإعتبار جوهر العمل المصرفي الإسلامي الذي هو عمل مصرفي إستثماري. ومشروع القانون يحوّل البنك الإسلامي إلى متلقٍ للودائع (Deposit Taker). ما رأيك؟**

□ البنك المركزي الكويتي، بموجب مشروع القانون، ينظر إلى البنوك الإسلامية كمؤسسات تأخذ الودائع من عملاء كي تقدم التمويل لعملاء آخرين.

روحية المصرفية الإسلامية مختلفة تماماً وهي تنسجم بالكامل مع توجه المصرفية الشاملة، أو البنك الكامل (Global Bank)، السائد في الصناعة المصرفية العالمية اليوم. مفهوم البنك في العالم تغير، وأصبح ينظر اليه سواء كان بنكاً تجارياً أو مؤسسة مالية، كبنك شامل يتعامل بكل شيء ويقدم أدوات ومنتجات كاملة ومتنوعة في قطاعات التمويل والإستثمار والتأمين إلى جانب العمل المصرفي التقليدي أي الإقراض والاقتراض.

مشروع قانون البنوك الإسلامية المطروح على مجلس الأمة الكويتي يشكل خطوة إلى الوراء بصيغته المالية. برأيي أن المشروع كما هو الآن فيه تقييد كبير للعمل المصرفي الإسلامي وعدم فهم لطبيعته وروحيته. ■



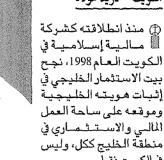
بيت الإستثمار الخليجي
Gulf Investment House

تركيز على الاستثمارات المباشرة

الكويت – دريد عوده

منذ انطلاقته كشركة مالية إسلامية في الكويت العام 1998، نجح بيت الاستثمار الخليجي في إثبات هويته الخليجية وموقعه على ساحة العمل المالي والاستثماري في منطقة الخليج ككل، وليس في الكويت فقط.

وعمل بيت الاستثمار الخليجي تحت شعاره: "صانعو الاستثمار" أيضاً على ترسيخ صورته كشركة استثمارية إسلامية، كما يؤكد رئيس مجلس إدارته والعضو المنتدب **وليد الرويح**.





وليد الرويح

البعد الخليجي

يعمل بيت الاستثمار الخليجي كبنك استثماري إسلامي كامل ينشط في مختلف ميادين المصرفية الإسلامية باستثناء تلقّي الودائع.

وفي سعيه إلى ذلك أسس "البيت" بيت التمويل الخليجي في البحرين برأس مال 65 مليون دولار، وهو متخصص بالاستثمار المباشر.

يقول **وليد الرويح** أن فلسفة عمل بيت الاستثمار الخليجي ترتكز إلى الاستثمار المباشر ليكون "البيت" بذلك من "الشركات الاستثمارية القليلة المتخصصة في هذا المجال، لما للاستثمار المباشر من مصاعب وتحديات كبيرة أهمها أن جني الثمار يكون متوسط الأمد، ما يدفع الشركة إلى السعي الدائم لتوفير وتنويع فرص الاستثمار تلبية لاحتياجات ورغبات المستثمرين الذين يتطلعون غالباً إلى تحقيق عوائد سريعة من استثماراتهم" كما يقول.

انسجاماً مع ذلك، اختار بيت التمويل الخليجي خط الاستثمار المباشر في شركات ذات قيمة مضافة في دول الخليج وبعض الدول الأفريقية، فقام بالتعاون مع بيت الاستثمار الخليجي بشراء حصة في شركة البحرين الإسلامية للاستثمار من خلال زيادة رأس مالها. بلغت حصة "بيت الاستثمار الخليجي" و"بيت التمويل الخليجي" 50 في المئة من الشركة التي انتقلت إدارتها إليهما.

كما قام بيت الاستثمار الخليجي بالتعاون مع بيت التمويل الخليجي العام 2000 بشراء 52 في المئة من شركة البحرين لسحب الألمنيوم (بلاكسيكو) التي تأسست العام 1977 والتي تعتبر من بين كبرى الشركات في الخليج في مجال سحب الألمنيوم.

من خلال هذه الصفقات وغيرها، حقّق بيت التمويل الخليجي في سنته الأولى أرباحاً بنسبة 11 في المئة، وزّع منها نسبة 7 في المئة على المساهمين.

الصناديق المتخصصة

إضافة إلى نشاط بيت الاستثمار الخليجي في مجال الاستثمار المباشر في شركات قائمة وتأسيس شركات جديدة مثل "شركة أصول" المتخصصة في مجال تمويل المستهلك (رأس مالها 15 مليون دينار كويتي)، و"شركة مشاعر" لخدمات الحج والعمرة التي أشهرت في النصف الأول من العام الماضي، نشط "البيت" بقوة في مجال إنشاء صناديق الاستثمار المتخصصة.

ومن خلال علاقاته الستراتيجية مع المؤسسات المالية العالمية والإقليمية، نجح في طرح وتسويق محفظة عقارية مدرّة (رأس مالها 50 مليون دولار) مع شركة انفستكورب (Investcorp) التي أوكلت إليها إدارة المحفظة. هذه المحفظة المتخصصة بالعقار السكني تمكّنت من تحقيق العوائد المستهدفة، وقامت بتوزيع أرباح بنسبة 9 في المئة خلال العام الماضي.

وفي مجال تطوير المنتجات، يخطط بيت الاستثمار الخليجي لطرح صندوقين عقاريين واستثماريين خلال الربع الثاني من هذا العام. فقد انتهى "البيت" من إجراءات تطوير صندوق "بنيان" العقاري الذي يقدم فرصة استثمار جيدة في سوق بناء العقارات السكنية في الولايات المتحدة، بعد أن شهدت هذه السوق نمواً ملحوظاً خلال السنوات القليلة الماضية.

يقول **الرويح** في هذا السياق أن صندوق "بنيان" العقاري يتناسب مع حاجة المستثمرين الكويتيين والخليجيين كونه يوفر عائداً إجمالياً جيداً مع نسبة مخاطر منخفضة نسبياً. ويضيف أن "بيت الاستثمار" حريص على توفير منتجات جيدة وآمنة، وانطلاقاً من ذلك تحالف "البيت" مع شركة غلوبال كابيتال (KGC) التي تعدّ إحدى أكبر الشركات الأميركية المتخصصة في إيجاد الفرص الاستثمارية العقارية.

صندوق للأسهم الخليجية

من جهة أخرى، يعتزم بيت الاستثمار الخليجي طرح صندوق "الشراع" للأسهم الخليجية قريباً، وهو أول صندوق من نوعه متخصص في الاستثمار في أسهم الشركات الإسلامية. ويشير **الرويح** إلى أن الفرصة مؤاتية للاستثمار في هذه الأسهم لانخفاض أسعارها حالياً.

يهدف صندوق الشراع إلى تحقيق أرباح رأسمالية طويلة الأجل عن طريق الاستثمار بشكل أساسي في أسهم الشركات المدرجة أو التي ستدرج في الأسواق المالية الخليجية، والتي تتوافق أنشطتها مع أحكام الشريعة.

أسس بيت التمويل الخليجي صندوقاً استثمارياً متخصصاً في تكنولوجيا المعلومات برأس مال 50 مليون دولار، هو صندوق "إنجازات".

المرحلة الأولى لتسويق "إنجازات" انتهت، وبدأت مرحلة التسويق الثانية. هذا مع الإشارة إلى التزام المؤسسين الرئيسيين بمساهمة في الصندوق قدرها 15 مليون دولار. وسيركّز صندوق "إنجازات" على شراء شركات تكنولوجيا صغيرة ودمجها، وتأتي شركات التكنولوجيا الخليجية في مقدمتها. ■



ملف خاص

Al-Iktissad Wal-Aamal
ARAB BUSINESS MAGAZINE
Issue 258 / Year 23 / june 2001
حزيران / يونيو 2001 / السنة الثالثة والعشرون / العدد 258



البنك السعودي الامريكي
Saudi American Bank

ستراتيجية المصرفية الشاملة

أرباح قياسية العام 2000

البنك السعودي الأمريكي: ستراتيجية المصرفية الشاملة

عيسى العيسى

تجاوزت الأرباح الصافية للبنك السعودي الأمريكي (سامبا) في العام 2000 سقف الـ 2005 ملايين ريال سعودي، ما يجعل سامبا البنك السعودي الأول الذي يحقق أرباحاً قياسية بهذا الحجم.

هذه الأرباح القياسية التي فاقت أرباح العام 1999 (قبل خصم تكاليف الدمج مع البنك السعودي المتحد) بنسبة 10,65 في المئة، لم تكن مفاجئة. فقد سلكت أرباح سامبا خطاً بيانياً متصاعداً خلال العام الماضي، فتدرّجت من 480,7 مليون ريال للربع الأول إلى 498,75 مليوناً للربع الثاني و500 مليون ريال للربع الثالث، لتقفز إلى 504 ملايين ريال للربع الأخير الذي بلغت إيراداته 750 مليوناً، بزيادة 9 في المئة تقريباً عن إيرادات الربع الأخير لعام 1999م.

ملاءة عالية

بالنسبة للميزانية العمومية، فإن ما تجدر ملاحظته بصفة خاصة هو أن إجمالي موجودات البنك وصل إلى 81 مليار ريال بزيادة قدرها 5 في المئة تقريباً عنه في بداية العام 2000، هذا مع الإشارة إلى أن موجودات مجموعة الخدمات المصرفية للشركات شهدت نمواً قوياً، إذ ارتفعت بنسبة 5,8 في المئة عن مستواها في نهاية العام 1999.

وكذلك، ارتفعت الودائع إلى 56,1 مليار ريال بزيادة 8 في المئة عما كانت عليه في نهاية العام 1999، مما سمح بخفض كبير في حجم الاقتراض من البنوك. وبذلك بقي سامبا يتمتع بمستوى عال من السيولة حيث ارتفع إجمالي موجوداته السائلة وودائعه لدى البنوك بنسبة 49 في المئة عما كان عليه في 1999، مع الإشارة إلى أن الموجودات السائلة تشكّل 34 في المئة من إجمالي الودائع في البنك.



السهم يرتفع

مع هذه النتائج القوية، ارتفع إيراد السهم الواحد عن العام 2000 إلى 25,06 ريالاً مقابل 22,7 ريالاً (قبل خصم تكاليف الدمج) عن العام 1999.

وبالنظر إلى هذا الأداء الكلي الممتاز للبنك السعودي الأمريكي، تقرر توزيع 1,65 مليار ريال على المساهمين كأرباح أسهم. وقد بلغ متوسط إجمالي حقوق المساهمين في نهاية العام 8,4 مليارات ريال، في ما أدّت الأرباح الصافية (2005 ملايين ريال) إلى تحقيق عائد على حقوق المساهمين بنسبة 23,8 في المئة، وهي من أعلى النسب بين البنوك السعودية، مقابل 22,2 في

المئة العام 1999 قبل خصم تكاليف الدمج. ويعود ارتفاع مستوى العائد على حقوق المساهمين إلى القاعدة الرأسمالية القوية لـ سامبا وفقاً للمعايير المحلية والعالمية.

وفورات الاندماج

الاختراقات النوعية التي حققها سامبا خلال العام الماضي هي باكورة عملية الاندماج الناجحة بينه وبين البنك السعودي المتحد. وعملية الدمج هذه، التي تعدّ الأكبر على صعيد العالم العربي، تمّت وفق فلسفة سرعة الإنجاز وتقليص الأكلاف (Downsizing) ورفع مستوى فعالية الأداء.

وبالفعل قام سامبا بجهود كبيرة لدمج الفروع ونقل الحسابات في فترة وجيزة خلال الربع الأخير من العام 1999 للاستفادة القصوى من وفورات الاندماج ومن وفورات الأكلاف خصوصاً إن الاستثمار الواسع النطاق الذي قام به سامبا في بيئته التكنولوجية، مما جعله بنك التقنية الأول في السعودية الذي يعتمد بكثافة على التكنولوجيا المصرفية المتطورة من أجل الوصول إلى شرائح واسعة جديدة من العملاء في مجال مصرفية التجزئة تحديداً، فـ "السعودي الأمريكي" يسيطر على 18 في المئة من سوق الودائع في المملكة من خلال 54 فرعاً فقط، أي ما يمثّل 7 في المئة فقط من حجم الشبكة الفروع الإجمالية للبنوك السعودية. إلا أن شبكة فروع سامبا تدعمها قنوات تكنولوجية رديفة لتوصيل المنتجات والخدمات المصرفية بفعالية وسرعة وكلفة منخفضة. وتتمثّل هذه القنوات بشبكة أجهزة الصرف التي تعتبر الأحدث في المملكة وهي بمثابة فروع متكاملة بامتياز، فهي تتميز بقبول الودائع النقدية وإجراء معظم العمليات المصرفية من خلالها.

كما يعتمد البنك أيضاً على التكنولوجيا الحديثة في تقديم خدمة سامبا فون في المملكة وحول العالم – الخدمة عبر الهاتف – والتي تتيح لعملاء البنك إجراء عدد كبير من العمليات المصرفية على مدار الساعة والتي منها على سبيل المثال: الاستفسار عن الرصيد، التحويل بين الحسابات لدى سامبا، سداد مستحقات بطاقات سامبا الائتمانية، تسديد فواتير الهاتف والكهرباء على اختلافها.



العمق الستراتيجي

يعتبر **عيسى العيسى** مدير عام البنك السعودي الأمريكي أن مكامن قوة سامبا تتمثّل بسيطرته على قاعدة رأسمالية ضخمة تجعله في مقدمة البنوك العربية الأكثر رسملة، ومن بين أكبر الشركات المدرجة في الأسواق المالية العربية.

هذه القوة الرأسمالية الكبيرة، مضافاً إليها توافر السيولة والقدرات التقنية والإدارية والبشرية القادرة على ضبط ومراقبة عمليات البنك على اتساعها وتنوعها، تعطي زخماً كبيراً لستراتيجية سامبا القائمة على صناعة السوق وليس تلبية احتياجاتها المالية والمصرفية فقط. يأتي ذلك من ضمن فلسفة المصرفية الشاملة (Universal Banking) التي يتبناها البنك لتنمية واستنهاض القدرات الكامنة في السوق السعودية التي لم تحقق بعد إمكاناتها القصوى من حيث العمق والنضوج، ولمواكبة الشرائح الصاعدة من العملاء، الأفراد والمؤسسات على السواء، وذلك عبر ابتكار وتفصيل الحلول والمنتجات المصرفية لها، وليس فقط دعم الشرائح التقليدية للبنك والمتمثّلة بكبار ومتوسطي العملاء من كافة القطاعات في المملكة.

ومما لا شك فيه أن العمق المصرفي الستراتيجي لـ "السعودي الأمريكي"، والمتمثل بـ سيتيبنك، يضاعف قدرته على التغلغل القطاعي وكفاءته في خلق منتجات وقنوات استثمارية ومصرفية لتعبئة الرساميل والموارد المالية في السعودية. ■

بنك ABC وبنك الماني
50 مليون دولار لـ"مصر لتنمية الصادرات"


غازي عبد الجواد

أعلنت المؤسسة العربية المصرفية – مقرها البحرين – وبنك جيسلشافت برلين (المفوضان بترتيب القرض) أنه تمّ التوقيع في مدينة برلين على اتفاقية قرض محدد المدة بمبلغ 50 مليون دولار أميركي لصالح بنك مصر لتنمية الصادرات.

وانضم إلى المفوضين بترتيب القرض كل من البنك العربي وبنك بي اتش إف/بي بي إل إيرلندا، وإل بي كيل وبنك مصر الوطني الدولي بصفتهم مشاركين في ترتيب القرض، كما اشترك كل من بنك بادن – وارتمبرجش، وبنك هاو نان التجاري، وبنك مصر الدولي، وكي بي سي دبلن، وبنك تونس الدولي بصفة مموّلين أساسيين للقرض.

واكتتب المفوضون بترتيب القرض بكامل قيمة القرض وبهامش مقداره 65،0 نقطة أساس في السنة وفترة سداد تمتد على مدى ثلاث سنوات، ومن المقرر أن يستخدم البنك المستفيد مبلغ القرض لأغراض التمويل العامة.

ويُذكر أن بنك مصر لتنمية الصادرات تمّ تأسيسه في العام 1983 بناءً على توصية من البنك الدولي بغرض ترويج الصادرات المصرية والنهوض بها، وعمل البنك منذ العام 1996 على توسيع شبكة فروعه وتطوير ستراتيجيته بالتوجّه نحو تمويل الشركات العاملة في مجال التصدير، ويبلغ إجمالي موجودات البنك في الوقت الراهن أكثر من 7 مليارات جنيه مصري (1،8 مليار دولار أميركي).

ويعتبر هذا القرض هو أول قرض مشترك في مصر يتمّ ترتيبه وإطلاقه وتوقيعه خلال العام 2001. ويؤكد النجاح الذي أمكن تحقيقه في ترتيب هذا القرض مدى إقبال السوق على سندات البنوك المصرية الممتازة.

من جهة أخرى، حافظت مجموعة المؤسسة العربية المصرفية على تصنيفها الحالي، أي المرتبة الخامسة عالمياً والاولى عربياً للعام 2000 في مجال القطع الأجنبي وذلك بموجب مسح أجرته مجلة FX&MM البريطانية المتخصصة في قطاع الصرافة والأعمال.

على صعيد آخر حقّقت المؤسسة العربية المصرفية ABC ربحاً صافياً في الربع الأول من العام 2001 بلغ 36،3 مليون دولار بزيادة نسبتها 10 في المئة عن الفترة المماثلة من العام 2000.

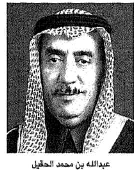
وارتفع إجمالي الموجودات الموحّدة بنسبة 5،3 في المئة ليصل إلى 26 مليار دولار، وحافظت السيولة على مستواها القوي إذ بلغت نسبة الموجودات السائلة إلى الودائع 49 في المئة (49 في المئة العام 2000)، وبلغت نسبة القروض إلى الودائع 67 في المئة (65 في المئة العام 2000).

وارتفع صافي دخل المجموعة من الفوائد في الفترة نفسها بنسبة 10 في المئة ليصل إلى 115 مليون دولار، فيما انخفض الدخل من غير الفوائد بنسبة 5 في المئة وارتفع الدخل التشغيلي بمعدّل 3 في المئة ليصل إلى 185 مليون دولار.

وبلغت مخصصات خسائر القروض للربع الأول من العام 15 مليون دولار (20 مليوناً في العام 2000) ما يعكس مدى تحسّن نوعية الموجودات.

الرئيس التنفيذي للمؤسسة العربية المصرفية **غازي عبد الجواد** قال أن نتائج الربع الأول اثبتت إلتزام المجموعة ومُضيها في تحقيق ايرادات مستقرة لمساهميها مع العمل في الوقت نفسه على تحسين نوعية الموجودات وتنويع مصادر الدخل.

البنك السعودي البريطاني أرباح الربع الأول


عبدالله بن محمد الحقيل

أعلن البنك السعودي البريطاني عن تحقيق أرباح صافية في الفصل الأول من العام الجاري بلغت 196 مليون ريال سعودي (52 مليون دولار اميركي) وتمثّل زيادة نسبتها 11،2 في المئة مقارنة بمبلغ 176 مليون ريال سعودي (47 مليون دولار اميركي) للفترة نفسها من العام الماضي.

وارتفعت ودائع العملاء إلى 30،2 مليار ريال سعودي (8،1 مليارات دولار أميركي) مقارنة بمبلغ 26،3 ملياراً (7 مليارات دولار اميركي) في الفترة نفسها من العام الماضي بزيادة قدرها 14،8 في المئة وذلك تبعاً لمعدّل الزيادة في السيولة التي شهدها الوضع الاقتصادي.

كما ارتفعت قروض وسلف العملاء الى 16،3 مليار ريال سعودي (4،3 مليارات دولار اميركي) بزيادة قدرها 0،9 مليار ريال سعودي (0،2 مليار دولار اميركي) وبنسبة 5،7 في المئة عمّا كانت عليه في 31 آذار/مارس 2000.

ومن ناحية أخرى ارتفع إجمالي قيمة حافظة البنك الإستثمارية إلى 18،3 مليار ريال سعودي (4،9 مليارات دولار اميركي) مقارنة بمبلغ 13،1 مليار ريال سعودي (3،5 مليارات دولار اميركي) في الفترة نفسها من العام الماضي، حيث استفاد البنك من الفرص المتوفرة في السوق لتوزيع السيولة المتاحة في محافظ إستثمارية متنوّعة.

وبلغ إجمالي الأصول 40،8 مليار ريال سعودي (10،9 مليارات دولار أميركي) بزيادة قدرها 1،9 مليار ريال سعودي وبنسبة 4،8 في المئة عمّا كانت عليه في الفترة نفسها من العام الماضي.

وقال **ديفيد هودجكينسون** عضو مجلس الادارة المنتدب: "إن المؤشرات الأولية لتباطؤ الاقتصاد العالمي لم تؤثر على الاقتصاد المحلّي حيث ظلّت معدّلات الأعمال مستقرة، كما أن أرباح البنك للربع الأول قد تحققت على الرغم من انخفاض أسعار الفائدة خلال تلك الفترة وتعتبر الزيادة في الأرباح التشغيلية مشجعة".

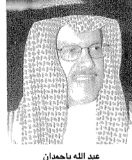
من جهة اخرى انشأ البنك السعودي البريطاني إدارة الأمانة للخدمات المصرفية الإسلامية، تحت إشراف هيئة الرقابة الشرعية للبنك، التي تقوم بالمتابعة والإشراف على الخدمات المصرفية الإسلامية التي يقدمها البنك السعودي البريطاني، والتي حقّقت اقبالاً جيداً من المستثمرين والمتعاملين مع البنك.

رئيس مجلس إدارة البنك السعودي البريطاني **عبدالله بن محمد**

الحقيل، اعتبر أن الهدف من إنشاء الإدارة هو رغبة البنك الصادقة في توسيع نطاق الخدمات المصرفية وتعزيز وجودها، وستتعاون مع هيئة الرقابة الشرعية وتطبق قراراتها وتأخذ باستشاراتها من اجل خلق التعاون المتبادل الذي نأمل أن يكون مكللاً بالنجاح.

من جهة اخرى فاز البنك السعودي البريطاني بجائزة الدرع الذهبي لمعهد الإدارة العامة تتويجاً لجهوده في دعم السعودة واستقطاب الكفاءات السعودية المؤهلة.

البنك الأهلي التجاري
الأرباح التشغيلية زادت 36،4 في المئة


عبد الله باحمدان

أعلن الشيخ عبد الله سالم باحمدان رئيس مجلس الإدارة والعضو المنتدب للبنك الأهلي التجاري بأن صافي الأرباح التشغيلية قبل تجنيب مخصصات خسائر القروض للربع الأول من العام 2001 إرتفع بنسبة 36،4 في المئة، لتبلغ 552 مليون ريال، مقارنة مع 404،6 ملايين ريال للفترة نفسها من العام السابق أي بزيادة قدرها 147،4 مليون ريال.

وأشار باحمدان أن صافي القروض والسلف إرتفعت بنسبة 5،8 في المئة لتصل إلى 38،5 مليار ريال للربع الأول من هذا العام، مقارنة مع 36،4 مليار ريال في نهاية العام 2000 موضحاً أن الزيادة في صافي القروض والسلف ناتجة عن التوسع في القروض والمرابحات الشخصية. كما زادت ودائع العملاء بمبلغ 723 مليون ريال أي بما يعادل 1 في المئة زيادة عن الفترة نفسها من العام الماضي، حيث بلغت 71،7 مليار ريال في نهاية 2000، مقارنة مع 71 ملياراً نهاية الفصل الأول من العام الماضي.

وبلغ معدّل العائد على متوسط الموجودات خلال الربع الأول 1،7 في المئة، مقارنة مع 1،5 في المئة للفترة نفسها من العام الماضي.

وبلغ إجمالي موجودات البنك 91،9 مليار ريال في نهاية الربع الأول بعد أن تراجع بمقدار 1،7 مليار عن مستواه في نهاية الربع الأول من العام 2000 وذلك نتيجة خفض المستحقات للبنوك، وفي هذا الخصوص أوضح باحمدان إلى أنه ولأول مرة منذ فترة طويلة تجاوزت أرصدة البنوك المدينة (أرصدة لدى البنوك) عن أرصدة البنوك الدائنة (أرصدة للبنوك) بمبلغ 1،4 مليار ريال مقارنة مع تجاوز أرصدة البنوك الدائنة عن المدينة بمبلغ 2،9 مليار ريال في نفس الفترة من العام الماضي.

واعتبر رئيس مجلس الإدارة العضو المنتدب للبنك الأهلي التجاري عن هذه النتائج الإيجابية مرضية للبنك، مؤكداً حرص البنك على تنمية أرباحه وتوسيع أعماله حتى يكون دائماً في طليعة البنوك في المنطقة وقادراً على المنافسة في سوق الصيرفة العالمية، بفضل ما لديه من تقنيات حديثة ومتطورة وإمكانات بشرية ممتازة تؤهله لخوض هذه المنافسة بنجاح.

من جهة اخرى حصل البنك الأهلي التجاري على جائزة أفضل بنك يقدّم الخدمات المصرفية الإلكترونية في المملكة من قبل شركة نشر المعلومات التكنولوجية الاماراتية التي كرّمت افضل 18 شركة ساهمت في تطوير التجارة الإلكترونية.

وكان البنك وضع خطة متكاملة لتوطين أحدث التقنيات المصرفية بدأت بإطلاق خدمة "الأهلي أون لاين" التي قدّم من خلالها مجموعة من الخدمات مثل "هاتف الأهلي" وقاعات لتداول الأسهم وموقع Alahli.Com.

بنك الجزيرة: 3 مراكز لخدمة الأسهم العالمية

انتهى بنك الجزيرة من افتتاح ثلاثة مراكز لتقديم خدمة الأسهم العالمية IBS للإستثمار في أسواق الأسهم العالمية.

وتعمل وحدة خدمة الأسهم العالمية على توفير خدمات الإستثمار في أسواق الأسهم في الولايات المتحدة الأميركية حسب رغبات عملاء بنك الجزيرة لتمكنّهم من مقابلة احتياجاتهم ومتطلباتهم الإستثمارية.

يُذكر أن بنك الجزيرة يتميّز بالمرونة والأسعار المنافسة إضافة إلى الخدمة المتميزة.

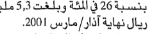
البنك السعودي للاستثمار:
نمو مستمر في الأرباح

أعلن البنك السعودي للاستثمار عن تحقيق أرباح بلغت 80،6 مليون ريال في الربع الأول من العام 2001، أي بنمو قدره 10 في المئة عن الفترة نفسها من العام 2001.

وتمكن البنك من تحقيق نسب عالية من الكفاءة بلغت 29 في المئة، ويعود الفضل في ذلك إلى حسن ادارة المصاريف التشغيلية.


عبد العزيز العوهلي

كما زادت موجودات البنك بنسبة 12 في المئة مقارنة بالقيمة المسجلة في نهاية آذار/مارس من العام الماضي لتصل إلى 14,5 مليار ريال. وبرز في جانب الموجودات ارتفاع قيمة المحفظة الاستثمارية بنسبة 26 في المئة وبلغت 5,3 مليار ريال نهاية آذار/مارس 2001.

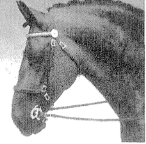


وفي جانب المطلوبات ارتفعت ودائع العملاء لتصل إلى 10,9 مليار ريال كما ارتفع رصيد حقوق المساهمين إلى 2009 مليون ريال حيث ارتفع رأس مال البنك من مليار ريال إلى 1،1 مليار ريال بناءً على قرار الجمعية العمومية توزيع سهم مجاني عن كل 10 أسهم قائمة.

وعبّر رئيس مجلس إدارة البنك د.**عبد العزيز العبدالله العوهلي** عن تفاؤله من استمرار البنك في تنمية أرباحه وتوسيع أعماله وأكّد كذلك على حرص البنك الاستمرار في سياسته المحافظة وبناء المزيد من الاحتياطيات والمخصصات وتقوية ملاءة البنك المالية ليتمكن من توسيع أعماله وتنويعها.

ومن جهة أخرى، قال مدير عام البنك **سعود الصالح** أن هذه الأرباح تعكس النجاح في استقطاب حصة جيدة من السوق على الرغم من احتدام المنافسة بين البنوك في المنطقة. وأبلغ المدير العام للبنك بأنه منذ بداية العام تمّ طرح منتجات جديدة في قطاع التجزئة إضافة إلى منتجات جديدة إقراضية في مجال الأعمال المصرفية الإسلامية.

العربي الوطني: برنامج "الجواد" للمتقاعدين



طرح مؤخراً البنك العربي الوطني برنامج "الجواد" للمتقاعدين في اطار حرصه على تعزيز وتطوير خدماته وتلبية احتياجات عملائه ورغباتهم. ويتضمن هذا البرنامج مجموعة شاملة من الخدمات المصرفية التي تلبي معظم احتياجات العملاء المتقاعدين، وتوفر لهم إمكانية الحصول عليها بمزايا عديدة ومتنوعة، منها:

– قرض بتكلفة اقل ورسوم ادارية خاصة
– بطاقة الصراف العربي ATM مجاناً
– بطاقات العربي الائتمانية فيزا و ماستركارد مجاناً من دون رسوم اشتراك للسنة الاولى ونصف التكلفة للسنوات اللاحقة
– تنفيذ كافة الحوالات المالية داخل المملكة مجاناً
– خصومات لدى العديد من المحلات التجارية
– خدمات هاتف العربي مجاناً
– صرف الرواتب قبل يومين من تاريخ الاستحقاق
– الاستفادة من تسهيل العربي بحدّ ادنى 1500 ريال للراتب
– امكانية دفع الحد الادنى للاكتتاب عند الاشتراك في بعض صناديق العربي الاستثمارية.

مدير عام مجموعة التجزئة المصرفية **هشام آل الشيخ** اعتبر ان طرح البرنامج الجديد يأتي ضمن خطط البنك الرامية الى تطوير وتحديث الخدمات التي يقدمها لعملائه والتركيز على احتياجات قطاعاتهم المختلفة، علاوة على زيادة المرونة في التعامل من خلال توفير خيارات متعددة تتضمن باقة من الخدمات المصرفية التي تلبي احتياجات المتقاعد وتوفر عليه الوقت والمال، مع الحرص على تحقيق أعلى درجات الإفادة.

بنك الرياض: نمو بنسبة 12 في المئة


طلال القضيبي

أوضح الرئيس التنفيذي المساعد لبنك الرياض **طلال القضيبي**، خلال اجتماعات مدراء الفروع التاسع التي عقدت مؤخراً في الرياض، ان النموّ الذي حققته ارباح بنك الرياض في الربع الاول من العام الجاري، والبالغ نحو 12 في المئة، نمو جيد، لكنه ليس منتهى طموحات البنك، وان الاداء يجب ان يكون على مستوى تطلعات المساهمين وتطلعات العملاء. وأكّد على اهمية برنامج رحلة التفوّق الذي ينفذه البنك لتحقيق تغيير جذري في الخدمة المقدمة لعملاء البنك، وعلى اهمية دور القيادات في فروع البنك في إحداث هذا التغيير.

نائب الرئيس التنفيذي الاول للمصرفية المحلية **سليمان القويز** اكّد على اهمية تطوير الخدمة المقدمة من فروع البنك لعملائه، وانه لا يمكن تغيير صورة البنك الى الافضل في ذهن العميل، ما لم يتم تغيير سلوكيات واداء موظفي ومدراء الفروع الذين يعتبرون الواجهة الاولى للبنك عند عملائه. ■

UBS

اللوغو الصحيح لبنك UBS

حمل غلاف العدد الخاص عن "الخدمات المصرفية الخاصة" والذي صدر في شباط/فبراير الماضي، شعارا "لوغو" قديماً لبنك UBS السويسري، وقد تمّ استخدامه بصورة غير مقصودة.

وتوضيحاً للواقع ومنعاً لأي التباس، فان "اللوغو" الصحيح لبنك UBS هو المنشور مع هذا الخبر.

ارتفع بنسبة (٦٩ر١٧) بالمئة

٨٧ر٣٤ مليون دولار صافي أرباح (بعد الضريبة) مجموعة البنك العربي في ثلاثة أشهر

عبد المجيد شومان : ٢٨ر٨٥ مليار دولار مجموع الميزانية و ١٨ر٢٢ مليار اجمالي الودائع

ارتفع صافي ارباح مجموعة البنك العربي بعد الضريبة عن اعماله للربع الاول من العام الحالي بنسبة ٦٩ر١٧٪ بالمقارنه مع نفس الفترة من العام الماضي ، وبلغ في نهاية شهر مارس/آذار الماضي ٨٧ر٣٣٥ مليون دولار بالمقارنه مع ٧٤ر٢٠٨ مليون دولار لنفس الفترة من العام الماضي.

وقال رئيس مجلس الادارة المصرفي عبد المجيد شومان ان صافي الايرادات (الفوائد والعمولات والايرادات الاخرى) ارتفع من ١٧١ر٣١ مليون دولار خلال الربع الاول من العام الماضي الى ١٩٦ر١ مليون دولار لنفس الفترة من العام الحالي، أي بزيادة بلغت ٢٤ر٨ مليون دولار ، وبنسبة ١٤ر٤٧٪ وانعكس ذلك ارتفاعاً على صافي الارباح قبل الضريبة ليبلغ ١٠٦ر٥ مليون دولار في نهاية مارس / آذار الماضي، بالمقارنه مع ٩٢،٨ مليون دولار لنفس الفترة من العام ٢٠٠٠.

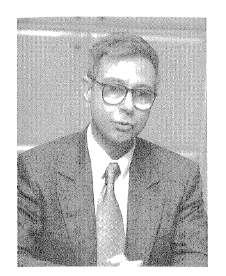
واوضح المصرفي عبد المجيد شومان ان كافة مؤشرات مجموعة البنك العربي حافظت على اتجاهاتها الصعودية، وقال ان هذه النتائج القياسية تعود لسياسة تجنب المخاطر وتوزيع الاستثمارات قطاعياً وجغرافياً التي تتبناها الادارة العليا في البنك، واكد ان مجموعة البنك العربي التي تتواجد فروعها ومؤسساتها المصرفية في اهم المراكز المالية في العالم واصلت تقدمها في طرح خدمات ومنتجات مصرفية متنوعة تواكب التطورات الكبيرة التي تحرزها الصناعة المصرفية العالمية ، وذلك لتلبية حاجات المتعاملين المتنوعة مع مجموعة البنك العربي، ولخدمة اهداف التنمية الاقتصادية والاجتماعية في الدول العربية ، وللمستثمرين العرب والاجانب اينما تواجدوا.

وقال المصرفي عبد المجيد شومان ان مجموع الميزانية العامه للمجموعة ارتفع الى ٢٨ر٨٥ مليار دولار في نهاية مارس / آذار الماضي، بالمقارنة مع ٢٧ر٠٦ مليار دولار لنفس الفترة من العام الماضي، اي بزيادة مقدارها ١ر٧٩ مليار دولار بنسبة نمو بلغت ٦ر٦٪ تقريباً مما يشير الى تعاظم موجودات ومطلوبات البنك ، وحيوية أنشطته وخدماته المصرفية.

من جهته اكد نائب رئيس مجلس الادارة المدير العام للبنك العربي عبد الحميد عبد المجيد شومان الذي تولى مسؤولياته بتاريخ ٢٠٠١/٥/٢٤ ان اعتماد سياسة تنويع الاستثمارات وتجنب تقلبات الاسواق ، واعتماد ادوات استثمارية عصرية مكنت البنك من تحقيق نتائج تعتبر قياسية، مشيراً الى مواصله الاداره العليا العمل على مواكبة التقدم في الاسواق المالية الدولية .



عبد المجيد شومان
رئيس مجلس الإدارة



عبد الحميد عبد المجيد شومان
نائب رئيس مجلس الإدارة / المدير العام

عبد الحميد شومان : واصلنا سياسة تنويع المخاطر وتقديم خدمات ومنتجات مصرفية جديدة

وكان مجلس الادارة الذي انعقد يوم الخميس الموافق ٢٠٠١/٥/٢٤ برئاسة المصرفي عبد المجيد شومان قد انتخب بالاجماع عبد الحميد عبد المجيد شومان نائب رئيس مجلس الادارة وكذلك عينه باجماع اعضائه مديراً عاماً للبنك اعتباراً من تاريخه.

وشدد المصرفي عبد الحميد شومان على ان البنك العربي عزز نشاطاته الاستثمارية في الاوراق المالية، واستثمارات اخرى شملت قطاعات عده، حيث ارتفعت محفظة الاوراق المالية والاستثمارات بنسبة ١ر٢٤٪ وبلغت في نهاية شهر مارس/ آذار الماضي ٤ر٤٥ مليار دولار، مقابل ٣ر٥٨ مليار دولار في نهاية شهر /مارس/آذار من العام ٢٠٠٠.

واضاف عبد الحميد شومان ان البنك العربي يتابع عن كثب ما يجرى من تطورات مالية واستثمارية في الاسواق المالية الدولية، ويحرص على الاستفادة من الفرص المتاحه ، مشيراً الى ان الاستقرار القوى في اسعار النفط المنتعشه قد انعكس ايجابياً على العديد من الاقتصادات التي يعمل فيها البنك العربي ، مؤكداً ان المؤشرات تؤكد استمرار تحسن الاداء الاقتصادي للعديد من هذه الدول، وبخاصة الدول العربية النفطية ، وكذلك الدول غير النفطية التي شهدت هي الاخرى تحسناً ملموساً جراء السياسات الاصلاحيه التي تنفذها.واعرب شومان عن ارتياحه لتنامي قاعدة البنك الرأسماليه بعد ان تخطى مجموع حقوق المساهمين حاجز الملياري دولار ، حيث بلغ ٢ر٠٤ مليار دولار تقريباً ارتفاعاً عن مستواه السابق البالغ ١ر٨٨ مليار دولار ، أي بنسبة نمو مقدارها ٨ر٥٪.

اسس البنك العربي مصرفي القرن الماضي المرحوم عبد الحميد شومان وذلك في فلسطين عام ١٩٣٠، وقد تعاظمت انشطة البنك وتنامت موجوداته، واصبح يقدم خدماته المصرفية في مختلف المراكز المالية العربية والدولية ليحتل مركز اكبر مجموعة مصرفية عربية يمتلكها القطاع الخاص العربي.

ويتولى المصرفي عبد المجيد شومان منصب رئيس مجلس الادارة كما يتولى عبد الحميد عبد المجيد شومان منصب نائب رئيس مجلس الادارة المدير العام للبنك.

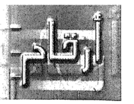


وزير المواصلات البحريني:
نتجه للأستثمار
في الأسواق الخارجية



وزير الأتصالات الأردني:
الحكومة الالكترونية
... على مراحل

أنظمة التشبيك:
من يمسك بخيوط اللعبة؟



تقرير: سرقات الكترونية

الأمن الشبكي لا يزال أكبر هواجس ممارسي التجارة الالكترونية. وفي تقرير أعدّه مكتب التحقيقات الفيدرالي FBI جاء ان عدد الشكاوى المرسلة اليه تحت عنوان الجرائم الالكترونية بلغ 20 الف في شهر واحد. وسجّل 64,1 في المئة من هذه الشكاوى لمشترين من خلال مزادات علنية و 22 في المئة متعلقة بشراء بضائع أو دفعات نقدية غير مستوفاة بينما لم تتعدّى نسبة شكاوى سرقات بطاقات الائتمان 5 في المئة.

لكن أهم ما جاء ضمن التقرير ان ثمة أشخاصاً خسروا ما يزيد على مئة ألف دولار وقد وصلت قيمة احدى هذه العمليات الى 366 ألفاً في حين وصل معدّل قيمة الإحتيالات في المزادات العلنية الى 200 دولار عموماً.

من جهة أخرى أشارت بعض التقارير الى أن لجنة التجارة الفيدرالية الأميركية تواصل حشد التأييد للمتابعة في تشكيل لجنة دولية لمراقبة وملاحقة الجرائم الالكترونية مع 12 دولة. وتستهدف اللجنة انشاء قاعدة بيانات Database تضمّ معلومات عن ناس وشركات في هذه الدول يتمّ من خلالها مشاركة المعلومات لملاحقة المشتبه بهم ضمن مفهوم الولايات المتحدة الأميركية لهذا الأمر.

ويختم معدّو تقرير الـFBI قائلين: ما من شك انه يتوجب على تجار الانترنت التعاطي مع عمليات السرقة على الشبكات بقدر كبير من الجدية والاعتراف بأنها مشكلة رئيسية.

1.000.000.000.000 دولار دخل شركات الاتصالات العام 2010

أصدر مجلس نظام الاتصالات النقّالة العالمي UMTS الذي يضم في عضويته ما يزيد على مئة شركة من مقدمي خدمات الاتصالات ومصنّعي المعدات والاجهزة وبينهم فودافون البريطانية وNTT DOCOMO اليابانية، دراسة حول مستقبل دخل شركات الاتصالات. وذكرت الدراسة انه في العام 2010 قد يصل مجموع دخل شركات الاتصالات الى نحو تريليون دولار بسبب احتمال زيادة استخدام الجيل الثالث من الاتصالات الذي سيؤمن اتصالاً دائماً بالانترنت الى جانب الخدمات الهاتفية التقليدية.

وبالمقابل دعت مصادر في بعض الشركات المجلس الى اعادة حساباته في وقت خفّض فيه مصنّعو الاجهزة والمعدات مثل موتورولا واريكسون من التوقعات المالية، ورفعوا من جهة اخرى امكانية تخفيض عدد العمال مع تراجع معدلات انتاج الاجهزة في ظلّ ارتفاع حجم الديون المترتبة على عاتق هذه الشركات. ومن احد اهم اسباب ذلك الهرولة الى التزام شبكات الجيل الثالث ما ادى الى تراكم ديون وصلت الى عشرات مليارات الدولارات في وقت فرضت المصارف شروطاً صعبة على اقراض او تمويل هذه المشاريع.

47,2 مليون دولار صادرات هندية تكنولوجية الى الخليج

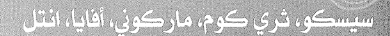
ذكرت مصادر اعلامية ان حجم صادرات تكنولوجيا المعلومات الهندية الى دول الخليج العربي وصلت الى 47,2 مليون دولار العام 2000 فيما كان الرقم في العام 1999 نحو 30,2 مليون دولار. اضافة إلى ذلك ذكرت احصائية قامت بها المؤسسة الوطنية لمصنّعي البرمجيات الهندية انه من المتوقع ارتفاع الصادرات الهندية في هذا المجال الى نحو 222 مليون دولار خلال السنوات الثلاث المقبلة.

160 مليون عاطل عن العمل بسبب التكنولوجيا

بعد ان اصدرت منظمة العمل العالمية تقريراً اشارت فيه الى ان تكنولوجيا المعلومات تعتبر من أهم الاسباب في ارتفاع أرقام البطالة العالمية، قالت بعض المصادر ان تقليص الوظائف نتيجة اعادة الهيكلة او تحرير الاقتصاد ودخول التكنولوجيا كمنافس للبشر قد ادّى الى ارتفاع عدد العاطلين عن العمل من 140 الى 160 مليوناً.

وتقول بعض المنظمات الدولية انه حتى النمو الاقتصادي لن يكون كافياً لتوفير معدل وظائف خلال السنوات العشر المقبلة. ومعروف ان ثلث القوة العاملة في العالم وعددها ثلاثة مليارات شخص تعاني من البطالة او في حالة بطالة مقنّعة وان نصفهم يعيشون تحت خط الفقر.

المحتويات



سيسكو، ثري كوم، ماركوني، أفايا، انتل

أنظمة التشبيك: من يمسك بخيوط اللعبة؟

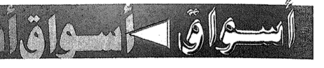
دبي: عمار عقيلي

لم يعد اليوم عالم الاتصالات مقتصراً على نقل الصوت أو ذبذبات الفاكس، بل أصبح همه الشاغل نقل أكبر قدر ممكن من البيانات على اختلاف أنواعها وبأقصى سرعة ممكنة.

والملاحظ في الآونة الأخيرة، بدء التركيز على إعادة هيكلة البنية التحتية في العديد من دول المنطقة، من مزودي خدمات الاتصالات والإنترنت، إلى شبكات البنوك والمؤسسات المالية، إلى فروع الشركات الكبرى، والهيئات الحكومية في بعض الدول العربية، ما يقتضي معه وجود شركات تقدم للمنطقة تقنيات جديدة، كفوءة، ذات اعتمادية عالية، تتلاءم والآمال التي يبنيها أصحاب القرار على الاستثمارات التي تنفق في مجال الشبكات وأنظمة التشبيك الداخلية والخارجية.

وللوقوف على أهم نقاط هذه السوق، كان لـ "الاقتصاد والأعمال" لقاءات مع بعض المسؤولين في مجموعة من الشركات التي تعتبر من رواد تزويد خدمات وتقنيات التشبيك والبنى التحتية للاتصالات والشبكات على اختلاف أنواعها، وتم اختيار الشركات التالية: سيسكو سيستمز، ثري كوم، ماركوني، افايا كوميونيكيشن، انتل.






سيسكو سيستمز: 59 في المئة من المبدلات

تعتبر شركة سيسكو سيستمز إحدى أكبر الشركات وهي تحتفظ بموقعها بين الشركات الخمس الأكبر على مستوى العالم. "الاقتصاد والأعمال" التقت أنور قطب مدير هندسة الأنظمة في سيسكو سيستمز في الشرق الأوسط، وكان معه هذا الحوار:

■ **ما هي سياسة سيسكو للتوسع في أسواق المنطقة؟**

□ أن تواجدنا أساساً في المنطقة يعتمد على مفهوم سيسكو للعمل جنباً جنب مع شركائنا وموزعينا في المنطقة، لتقديم تقنيات سيسكو لأسواق المنطقة بالشكل المناسب والمنافس. والبداية كانت من خلال مكتب سيسكو الشرق الأوسط في دبي، تم توسعنا إلى كل من الظهران والرياض في المملكة العربية السعودية. وقريباً سنفتح مكتباً في جدة، بالإضافة إلى وجود مكاتب في كل من بيروت ومصر، هذه الشبكة من المكاتب متوزعة بطريقة تمكننا من تغطية أسواق المنطقة بشكل أفضل، وبخصوص منطقة شمال أفريقيا تتم إدارة أعمال سيسكو من خلال مكتب مصر، وسنفتح قريباً مكاتب في المغرب، للتركيز على منطقة المغرب العربي. ومكتب بيروت يغطي كلاً من أسواق سوريا والأردن.

■ **ما أهم أكبر العقود والمشاريع التي نفذتها سيسكو في المنطقة مؤخراً؟**

□ هناك العديد من المشاريع التي قمنا بتنفيذها مؤخراً ومنها ما تم التعاقد عليه ونقوم بتنفيذه، فمثلاً في مشروع نايل أون لاين في مصر، وكذلك توسيع شبكة الإنترنت في المملكة العربية السعودية، وكذلك التعاون مع مؤسسة الامارات للاتصالات لتطبيق تقنيات سيسكو في تقديم خدمة DSL الخاصة بالمشاريع، هناك العديد من المشاريع التي تم تنفيذها على مستوى مزودي الخدمات، بالإضافة إلى المشاريع التي ينفذها موزعو سيسكو المعتمدون في أسواق المنطقة على مستوى المشاريع التجارية وخدمات المؤسسات على اختلاف أحجامها.

■ **ما هي آخر التقنيات التي تقدمها سيسكو لأسواق المنطقة؟**

□ باستمرار لدينا حلول جديدة مبتكرة، أو حلول متطورة لمنتجات متوفرة أساساً في الأسواق، وحالياً لدينا تركيز على أنظمة التشبيك اللاسلكي وقد اشترت سيسكو منذ فترة شركة أيرونت للاتصالات اللاسلكية (Aironet Wireless Communications) وقمنا بتطوير منتجات الشبكات المحلية اللاسلكية ضمن مكاتب الشركة الداخلية، وكذلك لدينا منتج خاص بالتوصيل اللاسلكي لفروع المؤسسات ضمن المدينة الواحدة على مدى تغطية بحوالي 20 كيلومتراً وهي مخصصة للاتصال ونقل البيانات بسرعة تصل إلى 12 ميجابايت/الثانية. وقد لاقت نجاحاً عالمياً، وفي المنطقة نعمل الآن على استصدار تراخيص رسمية لتركيب هذه الأنظمة، لأنه كما نعلم، لدول المنطقة شروطها الخاصة على استخدام تقنيات التشبيك اللاسلكي.

■ **بنظرة سريعة إلى تاريخ سيسكو على الصعيد العالمي، نجد أنها في السنوات الأخيرة حققت تطوراً هائلاً قادها إلى مصاف الشركات الكبرى عالمياً فما السبب في ذلك؟**

□ بعدما كان تركيز سياسة النمو بتحقيق أحجام مبيعات أكبر في سوق المنافسة، توجهت سيسكو بعد منتصف التسعينات إلى سياسة التوسع، من خلال شراء مجموعة من الشركات ودمج أعمالها ضمن أنشطة سيسكو وبشكل خاص التركيز على شراء تقنيات ناجحة، وليس فقط حصصاً من السوق. فتم شراء العديد من الشركات ذات تقنيات عديدة، لم تكن أساساً متوفرة لدى سيسكو، مما ساعد على توسع آفاق الخدمات والمنتجات. وعلى سبيل المثال منذ العام 1994 وحتى نهاية العام 2000، قامت سيسكو بشراء حوالي 67 شركة، ابتداءً من صفقة شراء كالبانا (Kalpana) في تشرين الاول/اكتوبر 1994 وجراند جانكشن نتوورك، (Grand Junction Network) في ايلول/سبتمبر 1995، وهما شركتان متخصصتان في أجهزة التحويل للشبكات المحلية (LAN Switches). ومثلت تلك العملية النواة التي تمّ فيها بناء قطاع إنتاج أجهزة التحويل في سيسكو والذي أصبح حجمه الآن أضعاف ما كان عليه مع بدايات عهده. معظم تلك الشركات كانت تمتلك تقنيات جيدة، وينقصها خبرات عالمية على مستوى سيسكو، هذه السياسة في النمو ساعدت على توفر تقنيات عديدة مكنت سيسكو من دخول السوق بقوة وفي جعبتها العديد من المنتجات المنافسة ممّا جعلها تتصدر قائمة الشركات العالمية في قطاع خدمات التشبيك وتقنيات الاتصال.

■ **يتباهى معظم مصنعي التقنيات بسهولة تركيب الأنظمة والمعدات بشكل دائم، ماعدا منتجات سيسكو التي تحتاج أخصائيين مؤهلين من سيسكو، فما السبب في ذلك؟**

□ أولاً بالنسبة لسهولة أو صعوبة ضبط مواصفات منتج معين، فإن الأمر يتعلق بمستوى المنتج نفسه، فعلى صعيد المنتجات الموجهة للشبكات الصغيرة، أرفقنا مع المنتج مجموعة برمجيات تسهل وتشرح عملية التركيب وضبط المواصفات وعادة تكون العملية بسيطة ولكنها تحتاج لأشخاص تقنيين. أما بالنسبة للمنتجات المتطورة التي تخدم شبكات كبيرة ومتطورة، فلا أعتقد أن التقنيات التي تبنتها سيسكو وأنفقت عليها استثمارات ضخمة يمكن أن يتقنها شخص مهما كان مستواه التقني من خلال قراءة الكتيبات المرفقة مع المنتج، لذلك نقوم بشكل دائم بتدريب مهندسي الشبكات لدى موزعي سيسكو وشركائها في العمل على آخر تقنيات التشبيك وكيفية التعامل مع أنظمة الشبكات على اختلاف أنوعها.

■ **ما هي أهم المنتجات الرئيسية والخدمات التي توليها سيسكو اهتماماً اكبر في السوق؟**

□ دعنا نقسم السوق إلى شريحتين:

الشبكات التقليدية: وهي الشبكات المحلية (LAN) للشركات والمؤسسات والتي نجد أن المبدلات CISCO Switches تمتلك فيها نسبة 59,2 في المئة من حصة السوق عالمياً بمقابل 7,7 في المئة حصة أقرب المنافسين لنا. وكذلك الأمر بالنسبة لأجهزة التوزيع Routers التي تربط أكثر من شبكة بنفس الموقع أو بمواقع مختلفة، فإننا نمتلك الحصة الأكبر في سوق أجهزة الـ Routers عالمياً ومحلياً.

شبكات البنية التحتية: هذه الشبكات

هي المستوى المتقدم من أنشطتنا والتي نقدم تقنياتنا فيها لمزودي خدمات الاتصالات والإنترنت، ونقوم ببناء أنظمة الشبكات الرئيسية لها. وهو المجال الأوسع لأنشطة سيسكو المباشرة ويتم التعاون فيها مباشرة مع مزودي خدمات الاتصالات والانترنت.



هاني نوفل

ثري كوم: الهاتف عبر الشبكات

شركة ثري كوم معروفة بتاريخها الطويل في مجال التشبيك وأنظمة التوصيل المختلفة. ويزيد عدد موظفي ثري كوم عن 7500 موظف حول العالم، وتمتلك مصانع في كل من ايرلندا، سنغافورة، بالإضافة إلى المركز الرئيسي في سانتا كلارا بولاية كاليفورنيا الأمريكية، وكان هذا اللقاء مع هاني نوفل خبير الشبكات لدى "ثري كوم" الشرق الأوسط.

■ **أين تجد ثري كوم نفسها في منطقة الشرق الأوسط، وما هي المنتجات التي تميزكم؟**

□ ثري كوم، لديها شريحة واسعة من المنتجات التي تطرحها في أسواق العالم، والمنطقة على حد سواء، وتقنيات ثري كوم تقوم على فكرة أساسية هي تقديم حلول ذات تقنية عالية بشكل بسيط يسهل على المستخدمين التعامل مع التكنولوجيا بأسلوب متطور. فمثلاً على صعيد بطاقات الشبكات المحلية (LAN PC Card) يعتبر هذا القطاع محوراً أساسياً من بين منتجات الشركة، ونمتلك فيه أكبر حصة من السوق على الصعيد العالمي وأسواق المنطقة، ونقوم بشكل دائم بتطوير تقنياته بشكل يضمن لنا الصدارة فيه. ومؤخراً طرحت ثري كوم بطاقات المزودات الشبكية Pci-X الجديدة وهي تعمل بتقنية جيجابت ايثرنت أي 10/100/1000 بدلاً من 10/100 المتوافرة بالأسواق، والتي توفر حلولاً عملية لزيادة سرعات الاتصال بالشبكات وخفض الكلفة بنسبة 30–50 في المئة مقارنة مع التقنيات المنافسة.

■ **ما هي أهم الصفقات والعقود التي تم إبرامها في المنطقة؟**

□ تواجد ثري كوم في المنطقة ومبيعاتها تتم عن طريق شبكة موزعين وكذلك الحلول التي يتم تقديمها إلى مزودي خدمات الاتصالات والإنترنت. وفيما يخص الدراسات حول منطقة الشرق الأوسط بالتحديد، تفتقر معظم الشركات إلى دراسات معتمدة لأسواق المنطقة، ولكن لدينا العديد من الصفقات والاتفاقيات. وعلى الصعيد العالمي أعطيت مثالاً لريادة ثري كوم في أكثر من مجال وعلى سبيل المثال قمنا مؤخراً بالاتفاق مع بنك "وفا" بالمملكة المغربية، حيث تم اختيار منتجات ثري كوم لتطبيقها في شبكات البنك وفروعه، ونركز الاختيار على سلسلة SW4007 و SW3300. بالإضافة إلى اتفاقيات دائمة مع منتجي أجهزة الكمبيوتر العالميين للأجهزة الثابتة والنقالة وأجهزة الخادم لتركيب بطاقات الشبكة من ثري كوم، وفي هذا المجال أيضاً لدينا الحصة الأكبر في السوقين الدولية والمحلية.

■ **منذ فترة أعادت ثري كوم هيكلة بعض أقسامها، ودخلت السوق بمنظور جديد، ما مدى تأثير ذلك على مكانة ثري كوم؟**

□ وجدت ثري كوم نفسها كمزود لمنتجات التشبيك وأنظمة الربط لشبكات الكمبيوتر والاتصالات في سوق عالية سريعة التطور وباعتبارنا من أوائل الشركات التي طرحت منتجات مخصصة لتقنيات التشبيك لا بدّ من المنافسة في هذا التسابق على التطور التقني. ونتيجة لمراقبة متطلبات السوق قمنا بالتركيز على بعض خطوط الإنتاج، وإعادة هيكلة بعضها الآخر. هذه الخطوة أعطت ثري كوم تخصصاً اكثر في الأسواق. ونحن الآن نركز على دعم كل من الشبكات المحلية LAN بالإضافة إلى الشبكات الموسعة أو الكبرى، ولذلك لدينا في ثري كوم فيما يخص الشبكات قسمان أساسيان: (1) قسم دعم الزبائن التجاريين (مشاريع متوسطة وصغيرة) (2) قسم المشاريع الكبرى. ويمكن أن نقول باختصار أنه تكونت في المرحلة الأخيرة رؤية جديدة لدى ثري كوم لأسواق المنطقة، تجعلنا نتميز عن الآخرين.

■ **هل تركز ثري كوم على تطوير المنتجات البسيطة والخاصة بالتشبيك من خلال الاعتماد بشكل كبير على إنتاج بطاقات الشبكات؟**

□ أبداً، نحن كما ذكرت لدينا مجموعة من الحلول التي تستهدف معظم شرائح سوق أنظمة التشبيك على مختلف مستوياتها، لدينا بطاقات الشبكات، أجهزة التحويل (Switches)، أجهزة المودم المتطورة، أجهزة التوزيع (Routers)، تقنيات الاتصالات والهاتف عبر الشبكات، أنظمة التشبيك اللاسلكي والكثير غيرها من أنظمة التشبيك.

وعندما طرحت مثال بطاقة التشبيك إنما أردت الإشارة إلى تقنية جيجابايت المتطورة التي طرحناها مؤخراً في هذه البطاقات، وبنفس الوقت تمّ طرح أجهزة تحويل شبكية جديدة Superstack 3-4900 وهي تقنيات متوافقة مع البطاقة الجديدة التي ذكرتها، إضافة إلى ذلك اود الإشارة إلى أن تقنيات نقل الصوت عبر بروتوكول الإنترنت VOIP والذي يعتبر من أحدث التقنيات المتطورة في مجال الهاتف عبر الشبكات، حققت فيه ثري كوم نجاحاً كبيراً.

■ **وماذا عن تقنيات التشبيك اللاسلكي؟**

□ تعتبر تقنيات التشبيك اللاسلكي من التقنيات الحديثة في مجال الشبكات، ولدينا العديد من المنتجات التي تعمل بنظام الشبكات اللاسلكية، مثلاً لدينا بطاقات شبكة لاسلكية لاجهزة الكمبيوتر العادية، وبطاقة شبكة لاسلكية PCMCIA مخصصة للأجهزة المحمولة، وكلا البطاقتين ترتبط بمزود خدمة الشبكة اللاسلكية الذي توفره ثري كوم، وبتقنيات منافسة على الرغم من محدودية التشبيك اللاسلكي على مستوى الشبكات المحلية LAN في المنطقة، إلا أننا في ثري كوم لدينا حلول متطورة لها. وعلى سبيل المثال قمنا مؤخراً في فرنسا بتجهيز واحد من أكبر مراكز التسوق بتقنيات التشبيك اللاسلكي، حيث ينفذ الزبائن إلى موقع مركز التسوق عبر الإنترنت ويقوم بائعون متجولون (بواسطة زلاجات) داخل المركز يحملون أجهزة كمبيوتر نقالة مزودة بكاميرا رقمية، و تعمل على تقنية الشبكات اللاسلكية بعرض المنتج الذي يحدده الزبون من بيته أو مكتبه عبر الإنترنت، ويقربون المنتج من الكاميرا ليسهل على الزبون تصفح المنتج قبل اتمام عملية شرائه عبر الإنترنت،

وقد نجحت التجربة إلى حدّ بعيد، وهي تضيف نكهة إلى التسوق الإلكتروني وكافة أنظمة التشبيك في المركز تعتمد على تقنيات ثري كوم.



ايمن التنجي

شركة ماركوني تتمتع بتاريخ عريق يرقى الى مئة عام. ويعود تاريخها إلى جوجيالمو ماركوني (Guglielmo Marconi) الأب الروحي للاتصالات الحديثة، والذي أرسل منذ 100 عام أول رسالة لاسلكية في العالم. وكان لـ "الاقتصاد والأعمال" حوار مع أيمن التنجي المدير الإقليمي في ماركوني بالإمارات العربية المتحدة.

■ **ماركوني دخلت فجأة أسواق المنطقة وبقوة، كيف حققتم ذلك؟**

□ قليلون من يعرفون بأن شركة ماركوني تمتلك تقنيات تطوير أنظمة الشبكات والاتصالات على مختلف مستوياتها، فنحن لدينا حلول تبدأ من أبسط المشاريع وتنتهي بأضخم أنواع الشبكات المخصصة لمزودي خدمات الاتصالات والإنترنت، والسبب يعود إلى نقطة مهمة حققها ماركوني وهي امتلاك مجموعة متميزة من الشركات ذات التقنيات الناجحة ودمجها تحت مظلة ماركوني، وبالتالي توفير شريحة من الحلول تقتحم بها السوق بقوة. فمنذ 18 شهراً أنفقت حوالي 10 مليارات دولار في عملية تملك شركات تقنية أنظمة الاتصالات ضمن مختلف الأنشطة، فمثلاً على مدى العام الماضي تم شراء بوش تليكوم (Bosch Telecom)، Nokia Public System والمتخصص بأنظمة SDH حول العالم، أصبحت الآن ضمن ماركوني، أيضاً تم شراء شركة MSI إحدى أكبر الشركات العالمية في مجال استشارات الاتصالات وهي الشركة الاستشارية لأكثر من 100 مشغل خدمة اتصالات في العالم. بالإضافة إلى مجموعة شركات في مجال التشبيك اللاسلكي. كما أشرت، هذه الخطوة ساعدتنا على دخول المنافسة بقوة لأن جميع الشركات التي تملكتها ماركوني هي شركات رائدة في مجالها. وتمّ تطوير أعمالها والاستثمار فيها لتستمر في ريادتها تحت اسم ماركوني. ولذلك يصعب مقارنة ماركوني بشركة أخرى لأنه لدينا العديد جداً من المنتجات يمكن المنافسة فيها بالسوق، وعلى مختلف الأصعدة، ممكن أن نقدم خدماتنا بدءاً من شبكات المشاريع البسيطة وانتهاءً ببناء البنى التحتية الكاملة وأنظمة التشغيل لمزودي الخدمات.

■ **ولكن المعروف في المنطقة على الأقل عن ماركوني أنها شركة تزويد مشاريع شبكات؟**

□ الرؤية كانت في السابق غير واضحة عن ماركوني لسببين، الأول عدم وجود مكاتب للشركة في المنطقة وإنما كافة العمليات كانت تدار من خلال مكاتب أوروبا. بالإضافة إلى أن تواجدنا في اسواق المنطقة كان عبر شركة FORE System التي تمتلكها وهي شركة متخصصة بأنظمة التشبيك.

لدينا خدمات على صعيد أنظمة الشبكات ومن زبائننا مطار دبي الدولي، مجموعة ابراج الإمارات، اتصالات، وبنفس الوقت على صعيد تزويد خدمات الاتصالات، فإن ماركوني مزود مساعد لخدمة SDH لشركة بتلكو في البحرين، مزود رئيسي لشركة الاتصالات العمانية (Omantel)، بالإضافة إلى عقود رئيسية مع العديد من مزودي الخدمة في المنطقة العربية.

■ **ما حجم أعمال ماركوني في المنطقة؟**

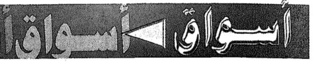
□ يصعب تحديد حجم أعمال أي شركة في منطقة معينة قبل نهاية السنة المالية لها، ولكن على الصعيد العالمي لدينا حجم أعمال بَلَغَ حوالي 40 مليار دولار وعدد موظفين حول العالم بَلَغَ 49000 موظف. وفي شهر اكتوبر/تشرين أول لعام 2000 طرحت في الناسداك برمز MONI ويمكن إعطاء مثال على حجم أعمالنا في المنطقة من خلال مشروع مرسى دبي، الذي تمّ الاتفاق عليه وبدء العمل به من العام الماضي مع شركة إعمار العقارية في دولة الإمارات وهو مشروع لتركيب شبكة اتصالات متطورة جداً وتشمل الإنترنت ونقل البيانات والصوت والصورة بسرعات عالية جداً. وبلغ حجم المشروع 550 مليون دولار لأنظمة الشبكات والاتصالات وتنفذها بالكامل ماركوني. وكذلك في المملكة العربية السعودية كافة تقنيات شبكات ارامكو هي من ماركوني بدءاً من أجهزة التحويل (Switches) وأجهزة الـ (Routers) انتهاءً بكافة التقنيات الأخرى، بالإضافة إلى مؤسسة النقد السعودي والعديد من المشاريع الكبرى في المنطقة. كذلك قمنا بتقديم تقنيات ماركوني في مجال ATM المتطورة لمركز الأبحاث والدراسات الاول في جامعة تونس، والتي تسمح لأكثر من 600 طالب بالنفاذ إلى شبكة الإنترنت عبر شبكة مجموعة كبيرة من أجهزة الكمبيوتر إلى الشبكة الرئيسية.

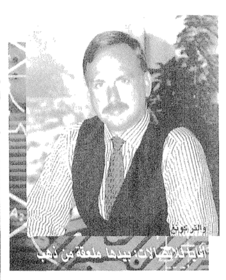
■ **هل برأيكم أن البنية التحتية في المنطقة العربية مهيأة لتقنيات الشبكات والاتصالات المتطورة؟**

□ بصراحة لا يمكن الحكم على المنطقة كلها دفعة واحدة، فلكل بلد طبيعته الخاصة، ولكن يمكن تقسيمها إلى شرائح، فمثلاً لدينا في دولة الإمارات مؤخراً مشاريع في منتهى التطور وتنافس الخدمات العالمية، فمثلاً خدمة DSL التي تم تركيبها في اتصالات الإماراتية، تعتبر الأحدث من نوعها على مستوى المنطقة وأوروبا، بالإضافة إلى بعض المشاريع، فمثلاً شبكة الكمبيوتر والاتصالات الموجودة في أبراج الإمارات تضاهي العديد من المشاريع العالمية وكذلك الخدمات المتاحة في مدينة دبي للإنترنت، والتي ستتوفر أيضاً عند انتهاء مشروع مرسى دبي. بينما لو نظرنا إلى بعض الدول العربية فنجد أن شبكة الهاتف العادي لا تتمتع بأدنى مستويات الاعتمادية. وبصراحة معظم دول المنطقة تحتاج إلى تغيير جذري في أنظمة البنية التحتية لشبكات الاتصالات لديها، ولكن هناك أولويات لدى الحكومات للاستثمار.



آخر بطاقة ايثرنت طرحتها ثري كوم وهي تعمل بتقنية جيجابيت





والتر كونغ

افايا للاتصالات: بيدها ملعقة من ذهب

يقول المثل في بلادنا ولد وبيده ملعقة من ذهب، ويمكن القول عن شركة "أفايا" أنها ولدت وبيدها ملعقة لوسنت، فهي شركة متخصصة بالشبكات وأنظمة الاتصالات انبثقت عن "لوسنت تكنولوجيز" والتي بدورها انبثقت سابقاً عن عملاق الاتصالات العالمي AT&T، وحول أنشطة "أفايا" كان هذا الحوار مع والتر كونغ، العضو المنتدب لـ افايا في الشرق الأوسط وشمال أفريقيا وجنوب شرق أوروبا.

■ **بعد تجربة افايا في الشرق الأوسط، كيف تقيمون هذه التجربة؟**

□ بشكل عام أسواق المنطقة واعدة، وهي تحاول اللحاق بأفضل التقنيات المتوافرة حالياً. ولكن لا بدّ من الاعتراف أن دول المنطقة لا تملك جميعاً نفس الإمكانات، مما يجعل ان هناك تفاوتاً فيما بينها كأسواق متجاورة. ولكن هناك تجارب مماثلة لدول نامية استطاعت أن تتبع أسلوب حرق المراحل، وهو أن تبدأ حيثما ينتهي الآخرون، دون المرور بنفس التجارب، بل ، الاستفادة من نتائجها فقط. ونحن في "افايا" نحاول رفد أسواق المنطقة بآخر ما توصلت إليه التقنيات الحديثة، وهناك تطور ملحوظ في أسواق منطقة الخليج العربي، وتعتبر منطقة دول شرق المتوسط ومصر أيضاً سوقاً واعدة.

■ **ما هو وضع افايا حالياً في السوق العالمي وسوق المنطقة؟**

□ افايا كشركة ولدت كبيرة، ولها زبائنها وخبراتها الممتدة من AT&T و"لوسنت". وعندما استقلت تماماً، تابعت ريادتها على صعيد السوق العالمي والمحلي فنحن في افايا لدينا النتائج المشرفة التالية:

– رقم 1 عالمياً في سوق مراكز اتصال ACD
– رقم 1 عالمياً في سوق تناقل البيانات الصوتية
– لدينا حوالي 500،000 عقد صيانة خدمة عالمياً، يومياً يُستخدم خدمات البريد لصوتي من افايا حوالي 100 مليون شخص
– تم رصد 9 في المئة من عائدات السنة لمالية 2001 للأبحاث والتطوير.



معن أحمدية

انتل: حلولنا اينما توجهت

مَن مِنّا لم يسمع بشراء إنتل. والسؤال الأهم، كم هم الذين عرفوا بأن انتل أحد أطراف اللعبة في سوق تقنيات التشبيك وخدمات الاتصالات ودعم الشبكات.

للوقوف على موقع انتل إلتقينا مع معن أحمدية مدير تطوير الأعمال في انتل الشرق الأوسط وشمال أفريقيا.

■ **عندما نصنف شركة انتل، فهل يأتي تصنيفها ضمن شركة تزويد خدمات التشبيك؟**

□ الأفضل أن نصنف شركة انتل ضمن مسمى شركة تزويد التقنيات الجديدة، أوشركة تزويد الحلول، ومن بينها حلول التشبيك والإنترنت والاتصالات.

لدينا العديد من الحلول في مجال تقنيات الشبكات والاتصالات وكلها تعتمد على تقنيات مبتكرة من انتل.

■ **ولكن بشكل عام ليس هناك تصور في السوق لذلك. فقليلون جداً من يعلمون أن انتل هي مزود لحلول تطبيقات وأنظمة الشبكات؟**

□ هناك فرق بين شرائح السوق، منهم لا يعرفون ماذا لدى انتل من تقنية في مجال خدمات التشبيك، ربما هم المستخدمون العاديون لأجهزة الكمبيوتر، والذين لديهم معرفة بأن انتل هي المزود الرئيسي في العالم لسوق معالجات الكمبيوتر وملحقاته، ولكن ماذا عن العاملين في مجال تقنية المعلومات؟ ماذا عن شركات تصنيع الاجهزة والتي تستخدم بطاقات شبكات انتل منذ أكثر من خمسة أعوام؟ على صعيد شركات تصنيع أجهزة الكمبيوتر الرائدة لدينا أكثر من 80 في المئة من حصة السوق عالمياً، في مجال بطاقات الشبكات.

نحن في انتل نركز بشكل رئيسي على التقنية، نخترعها، نصنعها، نطورها، لا نهتم بأن نكون شركة تبيع صناديق تحتوي أجهزة ولوازم، بقدر ما يهمنا طرح تكنولوجيا متطورة تخدم شتى مجالات السوق، والتشبيك وخدمات الاتصال هي واحدة من أهم الاهتمامات التي نركز عليها في انتل من حيث التقنية. انتل واحدة من اوائل الشركات التي دعمت بروتوكول الشبكات المحلية (LAN Protocol) والتي لولا هذه التقنية لما كان هناك أصلاً شبكات. انتل هي الجهة التي طورت تقنية اتصال بطاقة الشبكة إلى سعة 100 ميجابايت/ الثانية، وعندها حقق التشبيك نقلة نوعية من 10 Mb/s 10 إلى Mb/s100 والآن نعمل على تطوير بطاقات شبكة بسرعة Mb/s1000، وبالتالي لسنا حديثي العهد في مجال تقنيات التشبيك.

■ **ولكن انتل مؤخراً طرحت أنظمة مخصصة للشبكات ودخلت سوق المنافسة بمنتجات احترافية، بالرغم من ريادتها في مجالات كثيرة أخرى؟**

□ كان لا بدّ من دخول السوق بمنتجات تتوفر للناس، لأنه في عصر الإنترنت، لا يكفي أن نقف وراء التقنيات في غمار سوق مفتوحة بلا حدود، لذلك وجدت أجهزة Routers من إنتاج انتل أنظمة خادمة للانترنت من إنتاج انتل. والحقيقة أننا استطعنا أن نحصل على حصة جيدة من السوق، وأود الإشارة إلى أن انتل تبني معظم علاقاتها مع الشركات التي تعمل في مجال تقديم الخدمات فنحن نقدم لهم التقنيات المتطورة وهم يستخدمونها في منتجاتهم، وهو العامل المهم في صناعة تقنية المعلومات، زبائن انتل بشكل عام هم كبار اللاعبين في سوق تقنية المعلومات، وأينما تحركت في هذا المجال نجد أمامك تقنية من انتل هنا أو هناك. صحيح نحن قمنا بتصنيع المحولات (Switches) وكذلك نقط التجميع (hubs)، والموزعات (Routers) وإنما الهدف الرئيسي هو وجود منتجات انتل حتى في منتجات الشركات المنافسة بهذا النوع من الحلول، فهم يستخدمون رقاقات من انتل، يستخدمون شرائح ذاكرة من انتل، أي أنك ستجد حلول انتل أينما توجهت. ■



وزير المواصلات البحريني:

نتجه للإستثمار في الأسواق الخارجية

"بتلكو" إسم بارز في صناعة الاتصالات العربية، أثبت أن حجم مشغل الاتصالات المحلي غير مرتبط بحجم البلد بالضرورة، وأن الفلسفة التشغيلية المستندة إلى مبدأ خدمة الزبائن مجدية بالتأكيد على المدى البعيد.

بمناسبة الذكرى العشرين لتأسيس بتلكو، التقت "الاقتصاد والاعمال" رئيس مجلس إدارتها وزير المواصلات الشيخ علي بن خليفة آل خليفة وحاورته حول أداء الشركة وتطلعاتها المستقبلية وخططها لمواجهة قضايا العولمة والخصخصة والمنافسة والتطورات التقنية وغيرها من التحديات، وكانت له مواقف في كافة القضايا المطروحة.

■ **كيف تقيمون أداء بتلكو على مدى العشرين عاماً منذ تأسيسها في العام 1981؟**

□ في هذا العام تكمل بتلكو عقدين كاملين من العمل المتواصل لتطوير قطاع الاتصالات في البحرين، ونحن ننظر بفخر واعتزاز للإنجازات التي تمّ تحقيقها على مدى العشرين سنة الماضية والمساهمة التي قدمتها بتلكو من خلال الخدمات المتطورة في نجاح البحرين كمركز اقتصادي مهم وكذلك في توفير الخدمات التي يحتاجها المجتمع البحريني بكل فئاته من اجل تقدّمه وتطوّره. ان الجهود التي بذلت على مدى العشرين عاماً قد نجحت في إبراز صورة مشرقة واكتساب سمعة عالية للاتصالات تفخر بها البحرين كنموذج للشراكة الناجحة. لقد تميّز أداء بتلكو خلال العقدين الماضيين بالديناميكية والاستجابة للمتطلبات المتغيرة لزبائننا من قطاعي الأعمال والافراد من خلال تأمين بنية أساسية للاتصالات تلبي بشكل سريع ومتقدم الحاجات المختلفة لكافة القطاعات.

■ **اكتسبت بتلكو سمعة جيدة في العالم العربي كشركة رائدة للإتصالات. ما هي أسباب هذا النجاح؟**

□ استطاعت بتلكو أن تحقق النمو المنشود من خلال تنفيذ استراتيجية واضحة وبرامج شاملة تأخذ في الاعتبار كافة المعطيات والتقلبات على الأصعدة الاقتصادية والاجتماعية والديمغرافية. كما وضعت أهدافاً مؤسسية واضحة يتمثل أهمها في كسب رضى الزبون وبالتالي توسعة وتغيير تشكيلة المنتجات والخدمات التي تقدّمها لتواكب مستوى تطلعات وتوقعات ومتطلبات الزبائن. كما أن الاستثمار المستمر على مدى العشرين عاماً ومواكبة التطورات العالمية في مجالات الاتصالات قد عزّز موقع بتلكو كشركة رائدة على المستويين الإقليمي والعالمي. من جانب آخر، فإن الاهتمام الكبير الذي توليه بتلكو بقضايا التدريب وتطوير القوى العاملة بما يتناسب مع التغييرات الدولية في هذا المجال كان له أكبر الأثر في إنجاح برامج الشركة على كافة الأصعدة. واليوم فإنه من دواعي فخرنا ان يكون اكثر من 95 في المئة من موظفينا هم من المواطنين البحرينيين المؤهلين تأهيلاً عالياً للتعامل مع التقنيات والأنظمة الفنية والإدارية.

■ **في ضوء النتائج التي حققتها بتلكو، هل لكم ان توضحوا لنا استراتيجياتكم المستقبلية؟**

□ ان الهدف الرئيسي للشركة يبقى في تحقيق رؤيتنا المستقبلية والتي تتمثل في السعي المتواصل من اجل ان تكون في مصاف الشركات العالمية الكبرى في مجال تقديم الحلول لأنظمة الاتصالات وان نسيّر أنشطتنا وفقاً لاحتياجات الزبائن. وستراتيجياتنا المستقبلية تسعى لتحقيق هذه الرؤية من خلال الاهتمام بناحيتين رئيسيتين تتمثلان في مواجهة النمو الاستثنائي في سوق الهاتف النقال والطلب المتزايد على السعات الموجية (Bandwidth) الأكبر من اجل زيادة سرعة تقديم الخدمات المعلوماتية عن طريق شبكة المعلومات العالمية (الإنترنت) التي باتت اليوم اكثر وسائل الاتصالات رواجاً والتي يتضاعف الطلب عليها بشكل يومي تقريباً. لذا فإننا نرسم للتحول من النظام التقليدي الذي يعتمد في أدائه على الشبكة الصوتية ودوائر الاتصالات (Voice-Centric Circuit Switched Network) الى نظام اكثر تطوراً يعتمد على تقنية تعاطي البيانات وهو المعروف دولياً بإسم (Data-Centric, packet switched). وقد بدأنا بالفعل في هذا التوجّه حيث قمنا في العام 2000 بتوقيع عقد قيمته مليون دينار بحريني لتوسيع قاعدة نظام الـ ATM لتوفير الدعم اللازم للخدمات المدمجة واسعة النطاق. من جانب آخر فإن ستراتيجياتنا للمستقبل تتضمن تنفيذ برنامج شامل للتوسع في الأسواق الخارجية لإدراكنا لمحدودية سوقنا المحلية وذلك من خلال الدخول في

استثمارات مشتركة مع شركاء محليين ذوي خبرة بالأسواق التي ترغب في الدخول إليها لإيماننا بأهمية التعاون من اجل تطوير قطاع الاتصالات في الدول العربية الشقيقة. وحتى الآن فقد نجحنا في تأسيس وتشغيل شركات متخصصة في مجال تقديم خدمات الإنترنت في كل من السعودية، الكويت، الأردن، ومصر.

■ **فتح أسواق الاتصالات وفقاً لاتفاقية منظمة التجارة الدولية تثير الكثير من المخاوف لدى مؤسسات الاتصالات التي تحتكر الخدمات في أسواقها. كيف تنظرون في بتلكو الى هذا الأمر؟**

□ نحن نعتبر ان العولمة ونظام السوق الحر وفتح السوق المحلية للاتصالات أمام المستثمرين العالميين، من التحديات الرئيسية التي ستساهم في دفع مسيرتنا نحو المزيد من التطوير والعطاء. إننا نؤمن بأن وضع بتلكو اليوم ونوعية الخدمات التي تقدمها وسياسة التعرفة والأسعار التي تتبناها يجعلها في موقع تنافسي ممتاز ليس على المستوى الإقليمي فقط ولكن على المستوى العالمي كذلك. غير أننا لا نستخف بأي حال من الأحوال بجدية المنافسة المقبلة من خلال فتح السوق، لذلك فان خططنا الستراتيجية ترتكز إلى تعزيز الموقع التنافسي وبذل المزيد من الجهود لضمان ولاء زبائننا والتركيز بشكل مكثف على زيادة الكفاءة على مستوى القوى العاملة وكذلك على مستوى الشبكة وأجهزتها، كما أننا من ناحية أخرى نشجع قيام ثقافة التنافس على المستوى الداخلي لتأهيل موظفينا لمواجهة تحديات العولمة.

■ **اخترتم للاحتفال بالذكرى العشرين لتأسيس بتلكو شعار: "احتفال بجيل جديد" هل لكم ان توضحوا الأسباب التي دفعتكم لهذا الاختيار؟**

□ في احتفالنا بالذكرى العشرين نضع المستقبل بتطلعاته وتحدياته نصب أعيننا وشعار الاحتفال يتخذ من شباب البحرين ممن هم في عمر العشرين رمزاً لهذه التطلعات والتحديات. وفي الوقت نفسه فهم يمثلون الروح الديناميكية والفتوة التي تتحلى بهما بتلكو في طرحها للخدمات المبتكرة وفي اختراقها لأسواق جديدة مليئة بالتحديات. إن "الاحتفال بجيل جديد" يعني لنا نظرة متفائلة نحو المستقبل مرتكزة على عطاء الشباب البحريني وعطائه المرتقب في صياغة مستقبل البحرين. من جانب آخر فإن التحولات الكبيرة التي تشهدها البلاد بفضل خطوات الإصلاح والانفتاح التي يقودها الشيخ حمد بن عيسى آل خليفة وبدعم ومساندة من الشيخ خليفة بن سلمان آل خليفة رئيس الوزراء والشيخ سلمان بن حمد آل خليفة ولي العهد تزيد من تطلعاتنا نحو المزيد من التقديم والنماء لبلدنا. واحتفالنا بالذكرى العشرين، هو انعكاس لهذه التطلعات التي سيكون لـ"بتلكو" مساهمة فعالة في تحقيقها.■

غلوبلستار السعودية توفر الاتصال الفضائي بأسعار مخفضة

اعلنت شركة غلوبلستار السعودية عن تخفيضها لرسم الاشتراك (التأسيس) في خدمة الاتصال الفضائي الى 800 ريال سعودي ليصبح بذلك مساويا لرسم اشتراك الهاتف النقال. وتقول الشركة انها توفر لمشتركيها خدمتي اتصال بدلا من واحدة وبرسم اشتراك واحد.

ويتميز نظام غلوبلستار ببساطته وسهولة استخدامه وتغطيته الكاملة للأراضي السعودية(100 في المئة). وعندما يتمّ اجراء اتصال عن طريق الاقمار الاصطناعية تصدر اشارات من جهاز غلوبلستار بإتجاه السماء ثم تنعكس مرة اخرى الى محطة ارضية تابعة للشركة ثم يتمّ تحويل الاتصال مرة اخرى الى القمر اذا كان الاتصال الى جهاز فضائي. اما اذا كان الاتصال الى جهاز نقّال ارضي او هاتف ثابت ارضي فيتم تحويل الاتصال من اجهزة غلوبلستار الى شبكة الهاتف السعودي.

اتفاقية بين بالتيمور و ISG

اعلنت شركة بالتيمور تكنولوجيز المتخصصة في مجال الأمن الالكتروني عن قيامها بتعيين مجموعة Internet Solutions Group (ISG) لتكون وكيلتها المعتمدة في الشرق الاوسط. وتبعاً للاتفاقية الموقعة بين الطرفين ستقوم ISG بالانضمام الى برنامج الشراكة التابع لشركة بالتيمور والمعنية بمجال حماية التجارة الالكترونية. وستقوم المجموعة بهذه النشاطات بالاستعانة بالمكاتب والمؤسسات الشريكة في بلدان الشرق الأوسط.

كومبيوتر قابل للطي من كومباك

قالت مصادر شركة كومباك انها تحضر في مختبراتها جهاز كومبيوتر جديد يمكن استخدامه ككومبيوتر مكتبي او محمول. ومؤخرا عرضت هذا الجهاز على مجموعة من الصحافيين والزبائن المحتملين واستعرضت امامهم امكانيات هذا الجهاز في الطي ولواحقه من لوحة مفاتيح وماوس mouse.

وبالرغم من ان الشركة لم تقرر بعد فيما اذا كانت ستنزل هذا المنتج قريباً الى الاسواق الا ان الجو العام يشير الى انه في طريقه الى الزبائن وخاصة منهم رجال الأعمال.

تعاون سيمنز وسبأفون في اليمن

بعد ان قامت شركة سيمنز بالتعاون مع شركة سبأفون ببدء تشغيل خدمة GSM في اليمن حيث تغطي الشبكة حالياً مدينة صنعاء، يتم التحضير الآن لإستكمال المراحل المختلفة من باقي مشاريع التغطية.

وتقول شركة سيمنز ان بدء العمل بنظام GSM في اليمن بالتعاون مع سبأفون يشكل اساساً لمستقبل تطوير الاتصالات في البلد.

وكان المشروع الأول استُكمل في فترة 6 اسابيع مباشرة بعد توقيع الاتفاق مع سبأفون بقيمة 60 مليون دولار اميركي. ومن خلال هذا المشروع تستفيد سبأفون من الاتصال شبه الفوري بالشبكة العالمية GSM.

FLAG ترقي ادولفو كاستيلا

قالت مصادر FLAG Telecom المتخصصة في مجال الاتصالات الدولية ان ادولفو كاستيلا المدير الحالي للشركة في اسبانيا قد رُقّي ليصبح نائب رئيس الشركة في اسبانيا واميركا اللاتينية. وكاستيلا خبير معروف عالمياً عمل للشركة في اسبانيا منذ 1998.



لإنهاء البيروقراطية والروتين

وزير الاتصالات الأردني: الحكومة الإلكترونية.. على مراحل

الأردن - أبو بكر اليافاوي

إن الإبحار عبر شبكة الإنترنت من موقع إلى موقع ومن مؤسسة إلى أخرى ومنها إلى مختلف دوائر ووزارات الحكومات العربية والأجنبية أصبح أحد الطرق العصرية المتّبعة لإجراء المعاملات الرسمية وغير الرسمية، ما أردف مع هذا التقدم مصطلحات جديدة فرضت نفسها إلى جانب هذا التقدم.. للعب دور في المحافظة على الأمن وخصوصية الآخرين وقطع الطرق الملتوية التي قد يلجأ إليها بعض المخربين أو المتلاعبين.

ويقوم الأردن حالياً على احتضان تلك المصطلحات ضمن معجمها الإلكتروني الواعد لإقامة الحكومة الإلكترونية، ومن تلك المصطلحات الجواز الإلكتروني، والهوية الإلكترونية وبصمة العين الإلكترونية والتوقيع الإلكتروني وغيرها من الطرق التي من شأنها أن تساعد الدوائر والمؤسسات والبنوك في التعرف على هوية مستخدم الجهاز أو القائم على إنجاز معاملة ما.

لقد بدأ الأردن ومنذ مطلع العام الحالي باعتماد خطة ستراتيجية ذات مسارين لتطبيق الحكومة الإلكترونية، الأولى ذات مسار طويل الأمد يحتاج لإعداد جيد يستغرق وقتاً لتنفيذ كافة متطلبات البنية التحتية للحكومة الإلكترونية التي ستتضمن أكثر من 70 مشروعاً تشمل بمجملها كافة نوافذ الحكومة الأردنية الحالية، فيما يعتبر المسار الثاني ذا مسار سريع يتضمن ثمانية مشاريع أعطتها الوزارة أولوية في التنفيذ باعتبار أن المواطن والمؤسسات والمستثمرين بحاجة للمس نتائج إيجابية ولها مساس مباشر بحياتهم بأسرع وقت ممكن.

ويتوقع أن يتم إنجاز خطة المسار السريع والتي تشمل كلا من الوزارات والدوائر التالية: ترخيص شركات الاتصالات، الأراضي والعقارات، تسجيل الشركات، الضرائب والضمان الاجتماعي، دليل موظفي الحكومة، المشتريات والمبيعات الحكومية، ترخيص السيارات والسائقين، نافذة الحكومة الأردنية الإلكترونية، قبل منتصف العام المقبل كحد أقصى.

كما أن وزارة البريد والاتصالات الأردنية القائمة على مهام تطبيق الحكومة الأردنية بالمشاركة مع شركتي مايكروسوفت وسيسكو العالميتين، عملت على إدخال نافذة تاسعة جديدة هي "المحكمة الإلكترونية" إلى خطتها ذات المسار السريع، حيث سيتسنى للمحامي تسجيل قضاياه وتحديد مواعيد جلسات القضايا علاوة على أنها ستمكن المحامي والقاضي وأصحاب العلاقة على حد سواء متابعة قضاياهم عبر الإنترنت.

وتوقع وزير البريد والاتصالات الأردني الدكتور **فواز الزعبي** أن


وزير البريد والاتصالات الأردني الدكتور فواز الزعبي

يتم إطلاق بعض الدوائر الحكومية التسع على شبكة الإنترنت خلال الأشهر المقبلة على أن يتم استكمال باقي الخطة قبيل انتهاء الفترة التي تم اعتمادها لهذه الخطة.

وأوضح **الزعبي** أن المسار السريع يهدف إلى تحقيق نتائج ونجاحات أولية سريعة في مجال الحكومة الإلكترونية لتعمل على تشجيع بقية الدوائر والوزارات إلى المضي قدما في تبني مشروع الحكومة الإلكترونية، "وإذا ما نجحنا بالوصول إلى ما نسعى إليه عبر تلك المشاريع فإنها ستكون بمثابة نقطة تحول وانطلاقة تعمل على تشجيع مختلف المؤسسات والدوائر الحكومية التي ستتمكن من التيقن من نتائجنا وتستطيع الانضمام إلى حكومتنا المعاصرة، فدورنا اليوم يقتصر لتهيئة الأرضية المناسبة من أجل ذلك اليوم".

أما بالنسبة للستراتيجية طويلة المدى فهي تتناول أموراً كثيرة التعقيد تحتاج لفترة زمنية طويلة وذلك لإرساء البنية التحتية ومستلزماتها من أمور كمثل نظام المعلوماتية Data Center، النظام الأمني Security Center، نظام الوقاية من الكوارث الطبيعية Disaster Center وغيرها من مستلزمات البنية التحتية.

وأكّد الوزير على صعوبة تحديد موعد معين أو تاريخ لانطلاقة الحكومة الإلكترونية الكاملة والتي تمّ تصنيفها تحت خطة مسار



طويل الأمد، واصفاً المشروع بـ "الشائك" مشيراً إلى أنه ليس من السهل أن يتم تحديد موعد أو وقت لإطلاق الحكومة الإلكترونية، "فهي عبارة عن مشروع وهذا المشروع قد يبدأ اليوم وقد ينتهي قبل أو بعد عشرين عاماً".

فبريطانيا توقفت عن تسمية مشروع الحكومة الإلكترونية بهذا الاسم "مشروع" لأن كلمة مشروع تعني وجود فترة زمنية محددة، لها بداية ونهاية لتبدأ وتنتهي ولكن في حالة الحكومة الإلكترونية يصعب تحديد وقت أو معرفة متى يمكن أن يتمّ إنجازها ولهذا فهي أجندة، كما أن بريطانيا شكلت مؤخراً وزارة خاصة للحكومة الإلكترونية أطلقت عليها اسم وزارة الحكومة الإلكترونية.

وقال **محمود خصاونة** مدير قسم المعلومات في وزارة البريد والاتصالات الأردنية "إن الطريق مازال طويلاً لتطبيق فكرة الحكومة الإلكترونية الشاملة ولا بدّ من التحضير الجيد لكافة مستلزماتها والتي تشكل مفترق خطير لا بدّ من الإعداد الجيّد له قبل الإقدام عليه. ففي المرحلة الحالية نحن نعمل على تحضير تلك البنية إلى جانب المشاريع التسعة".

وأضاف **الزعبي** أنه "إذا ما افترضنا أننا انتهينا من تهيئة البنية التحتية للحكومة الإلكترونية فلا بدّ لنا أن نبدأ بعملية الإصلاح الإداري الذي يفتح علينا آفاقا جديدة تتطلب متابعة التثقيف الاجتماعي والتطبيق الاجتماعي Social Practice الأمر الذي يُتطلب أيضا بدوره تغير العقلية السائدة لدى مختلف شرائح المجتمع التي تكفل دعم وإنجاح هذا المشروع".

كما أن الحكومة الإلكترونية تحتاج إلى وضع قوانين وتشريعات حديثة لها المقدرة على التغلب على مفاهيم المحسوبية والبيروقراطية ومعالجة وتعديل بعض تلك القوانين التي قد تشكل حاجزا منيعا أمام الانخراط في عجلة العولمة، إذ يوجد العديد من القوانين الأردنية السابقة أصبحت بحاجة إلى تعديل بعض فقراتها لكي تستطيع مواكبة وملاءمة العصر التكنولوجي الحديث.

ونفى الوزير الأردني جاهزية بلاده في الوقت الحالي للإنخراط في العولمة "نحن لسنا مهيئين اليوم إلى العولمة ولكن أصبح عندنا رؤية أنه أصبح يوجد ضرورة أن نتبنى مشروع اسمه الحكومة الإلكترونية وها نحن نعمل على تطبيق هذه الرؤية.. ولكن يبقى السؤال هل نحن مهيأون لدخول عصر العولمة.. فالجواب ليس بعد".

وأشار إلى أن "الأغلبية العظمى من مختلف شرائح المجتمع والمستويات الإدارية ما زال لديها غموض ولا تدرك ما معنى الحكومة الإلكترونية.. وهنا لا بدّ من توعيته وتثقيفه. ولمعرفتنا بأبعاد هذه الأمور فقد قررنا أن نبدأ في إدخال وتعريف العامة بما يسمى بالحكومة الإلكترونية تدريجياً، ولهذا السبب بدأنا بالعمل على تطبيق المشاريع التسعة ذات المسارات السريعة".

ومن جهتها، تقوم شركة مايكروسوفت التي أخذت على عاتقها هي وشركة سيسكو بتسخير برامجها وخبراتها لإنجاح مشروع الحكومة الإلكترونية الأردنية، فهي تعمل على عقد العديد من الورش التثقيفية لنشر الوعي ضمن مختلف موظفي دوائر الحكومة.

وأكد الدكتور **الزعبي** على أهمية الحكومة الإلكترونية لما لها من أهداف تصب أولاً وأخيراً في مصلحة المواطن والزائر الأجنبي إلى البلد، وقال "إن العولمة ضرورة قائمة يجب الالتحاق بها فهي تهدف لإذابة الحدود ونشر الوعي الثقافي وفتح المجال أمام القطاع الخاص من الناحية الاقتصادية بشكل خاص للعب دور أكثر فعالية من العهد السابق وتحجيم دور القطاع الحكومي".

وتهدف الحكومة الإلكترونية إلى تشجيع المواطن لكي يستخدم أساليب التكنولوجيا الحديثة والمتطورة في مختلف أعماله اليومية التي تكفل له مواكبة متطلبات العصر القادم خصوصاً من ناحية التجارة الإلكترونية إلى الإسراع في عملية الإصلاح الإداري في مختلف الدوائر الحكومية لأنه يجب أن يواكب تقديم هذه الخدمة المتطورة "إصلاح إداري".

وقال **ناصر خليفة** مدير تطوير الأعمال لمايكروسوفت عمان، "نعقد وبمعدل كل أسبوعين إلى ثلاثة، ورشات عمل خاصة تهدف إلى تثقيف موظفي مختلف الدوائر بحيث يتم تعريفهم على الدور الذي ستلعبه الحكومة الإلكترونية وكيفية التعامل معها وأهدافها"، مشيراً إلى أنه تم استدعاء مستشار خاص منتدب من مكاتب مايكروسوفت الرئيسية ليلتحق مع فريق العمل الأردني ولمدة 6 أشهر، يقوم خلالها على تدريب الكادر الأردني على كيفية استخدام البرامج الخاصة بتطبيقات الحكومة الإلكترونية، علاوة على الزيارة والدورات الخارجية التي تقدمها الشركة لمندوبي وزارة البريد والإتصالات الأردنية.

وقال **خصاونة** إنه لم يتمّ بعد تحديد آلية العمل التي ستعتمدها الحكومة الإلكترونية الأردنية في عملية التوقيع الإلكتروني، فهو القسم الأكثر حساسية من الناحية الأمنية لتصديق الهويات Identification Center، مؤكداً أنه ما زال هناك وقت كاف لاعتماد أحد الطرق المطروحة حالياً قيد الدراسة بمساعدة شركتَي مايكروسوفت وسيسكو "عندما تكتمل الصورة لنا يصبح آنذاك القرار سهلا وله معنى، ويصبح في المجال أن يتمّ اتخاذ قرار واضح بناء على المعطيات الواضحة والمدروسة، ولغاية اليوم لم نصل إلى هذه المرحلة بعد ولكن قريباً جداً".

فهنالك طرق عدة يمكن العمل بها مثل:

– البصمة الإلكترونية.

– بصمة العين.

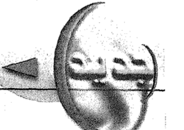
– المفتاح الإلكتروني (بحيث سيتم تحديد جهة معينة تعمل على تزويد كل مواطن برقمين، الأول يعرف بالمفتاح العام Public Key يستخدمه في المعاملات غير رسمية، والرقم الثاني يسمى بالمفتاح الخاص Private Key يستخدمه لتعريف عن شخصيته في المعاملات الحكومية والرسمية.

وفي حالة فقدان الشخص لأي من هذين الرقمين أو رغبته لسبب ما في تغييرهما سيتاح له المجال بتقديم طلب رسمي يطلب فيه تغييرهما.

أما الهوية أو الجواز الإلكتروني Diskette فهو عبارة عن قرص إلكتروني يحتوي على كافة المعطيات والمعلومات الخاصة بالمواطن يتمّ من خلالها التعرف على هويته عندما يريد أن ينجز أي معاملة رسمية.

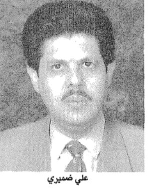
وقال وزير البريد والإتصالات من شأن مخاوف الاختراقات التي قد يتعرض لها التوقيع الإلكتروني من بعض المتلاعبين، مؤكدا أنه في حال اعتماد أي من هذه الأنواع فإنها ستبقى أكثر أمانا من الطرق التقليدية لإثبات الشخصية، بل أنها وعلى حدّ تعبيره ستسهم في الحد من عمليات النصب والاحتيال التي قد يتعرض لها البعض.

أما عدم توقع المستحيل من الحكومة الإلكترونية فهي "ليست عصا سحرية في ليلة وضحاها ستقوم بالمستحيل وأن الوزارات لن تغلق أبوابها، فقد يحتاج البعض لمراجعة بعض الدوائر لإنجاز بعض أعماله.. ولكن سيكون هنالك فرق عند مراجعة تلك الدوائر خصوصاً في عامل الوقت فبدل من أن ينتظر ساعة أو ساعتين على الصف حتى يحين دوره فلن يستغرقه ذلك في زمن الحكومة الإلكترونية أكثر من 5 دقائق." ■



كومباك وأوراكل السعودية:

أول مركز لحلول الأعمال


علي ضميري

دشّنت شركتا كومباك كمبيوترز السعودية وأوراكل السعودية مركز حلول الأعمال في الحي الديبلوماسي في مدينة الرياض السعودية، كما تمّ تشكيل فريق عمل مشترك مكوّن من مهندسين وخبراء من الشركتين، لتقديم النصح للعملاء واختيار حلول التجارة الإلكترونية الأكثر ملاءمة لنشاطاتهم التجارية.

مدير عام كومباك كمبيوترز السعودية **علي ضميري** قال أن الهدف من إنشاء المركز هو مساعدة شركاء وعملاء كومباك وأوراكل في المنطقة لاختيار أفضل التطبيقات والحلول المتاحة في كافة مجالات تقنية المعلومات، وأكّد على أهمية السوق السعودية، وإمكاناتها الكبيرة.

مدير عام المبيعات في أوراكل السعودية **عبدالرحمن الدوسري** قال إن المركز سيسمح للمرة الأولى للعملاء والشركاء الاطلاع على جميع حلول الأعمال الإلكترونية المتطورة المتاحة لهم من أوراكل وكومباك، كما سيمكّن العملاء من اختيار قاعدة البيانات التي يودون العمل عليها، والبدء بتخصيص تطبيقاتهم قبل التسلم الفعلي والتركيب.

يذكر أن الشراكة ما بين كومباك وأوراكل، شراكة عالمية لتوفير الخدمات والدعم وإمكانيات التواصل لبناء حلول متكاملة. وستطور الشركتان، عبر توحيد مواردهما، قاعدة بيانات وحلول المؤسسات بتكلفة منخفضة وأداء عال، ليستطيع العملاء استخدامها بكل ثقة.



العالمية

تفوز بجائزة أفضل موقع تسويق على الانترنت

فازت "الشركة العالمية للإلكترونيات" بجائزة افضل موقع للتسوق عبر الإنترنت عن موقعها www.dell.com.sa ، مقدمة من شركة ITP للنشر، وهي شركة متخصصة في إصدار مجلات خاصة بتكنولوجيا المعلومات.

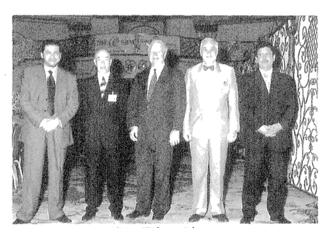
ويهدف هذا الموقع الذي أنشأته العالمية (الوكيل الوحيد لشركة "دل" في المملكة العربية السعودية) بالتعاون مع شركة "دل" للكمبيوتر، تسهيل عملية الشراء من خلال الإنترنت، حيث يمكن للمشتري تحديد مواصفات الجهاز التي يحتاجها وتحديد طريقة الدفع المناسبة له، ليتمّ تصنيعه من قبل دل حسب المواصفات المحددة وشحنه في زمن قياسي، مع تأمين الصيانة محلياً عن طريق مراكز صيانة الشركة العالمية.

وتتجه العالمية، بالتنسيق مع شركة "صخر"، الى تعريب الموقع ليغطي احتياجات القطاع الأوسع من المستخدمين.

يذكر، أن "الشركة العالمية للإلكترونيات" هي إحدى شركات مجموعة العالمية التي تضم أيضاً "الشركة العالمية للإنترنت والاتصالات"، وهي من أقدم الشركات التي تقدم خدمات الإنترنت والاتصالات في المملكة، إضافة إلى "معاهد العالمية للتدريب". وتتميز المجموعة بانفرادها بتقديم حلول خاصة للمستخدم العربي، وذلك من خلال شركة "صخر" التي تتميز بخبرتها الكبيرة في مجال التعريب وتقديم الحلول المتكاملة للوزارات والشركات من خلال نظام ArabDox الخاص بإدارة الوثائق إلكترونياً، والذي يعتبر أهم عناصر الحكومة الإلكترونية، كما تتميز "صخر" بتقديم حلول خاصة بالترجمة الآلية من العديد من اللغات إلى اللغة العربية، من خلال موقع www.ajeeb.com.

IBM

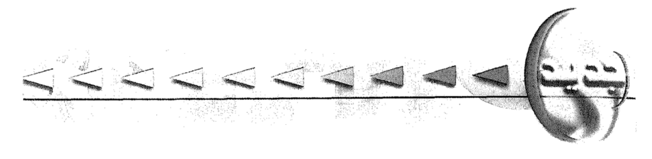
تعرض آخر منتجاتها في السعودية


مسؤولون من SBM و IBM

قامت شركة IBM مؤخرا بعرض أحدث ما وصلت اليه تقنيات التجارة الالكترونية في العالم امام مجموعة من كبار خبراء تقنية المعلومات في المملكة العربية السعودية عبر المعرض المتجول الذي انطلق من مدينة جدة.

ويعرض في هذه المعارض لأول مرة السيرفر server من طراز iSeries الذي يمثّل المحور الرئيسي لجميع مبادرات التجارة الالكترونية الناجحة على مستوى العالم.

ويقول **محسن الوكيل** ممثل خدمات iSeries في SBM ان النظام الجديد الذي عرف سابقا بإسم AS\400 يعد رمزا للتكامل ويفتح آفاقا أمام التجارة الالكترونية في السعودية.



انمارسات

وخدمات الاتصالات البحرية

تقول شركة انمارسات ان الخطوط البحرية في الخليج العربي هي من أنشط الخطوط وأكثرها حيوية عالميا، ويعاني من يبحر في هذه المناطق من العزلة التامة لعدة ايام بسبب مدة الابحار وبعد المسافات. انطلاقا من هذه الحقيقة تقول الشركة ان من بين الخدمات التي تسعى لتأديتها هي تأمين جو اجتماعي للطواقم البحرية عبر الاتصالات المتقدمة. وتضيف انمارسات ان عدد السفن المزوّد بأنظمتها يقدر بعشرين الف ويتمتع مديرو هذه السفن ومشرفو التشغيل فيها بإمكانية تتيح لهم تزويد طواقم العاملين بخدمات الاتصالات عن الطريق الصوت والبريد الالكتروني.

د.محمد الامين

كومبيومي تسوّق اجهزة جديدة

طرحت شركة كومبيومي صاحبة المتجر المتخصص في بيع معدات واجهزة تقنية المعلومات، والمورد الرئيسي لها في الشرق الاوسط، اجهزة كومبيوتر جديدة تحمل علامة كمبيومي مزودة بمعالج بنتيوم 4 في أسواق المنطقة.

ويأتي طرح الاجهزة الجديدة الذي تم بالاشتراك مع شركة انتل متزامنا مع استعدادات كومبيومي لإفتتاح اول متاجرها العملاقة في العاصمة المصرية القاهرة حيث يتم افتتاح المتجر البالغة مساحته 2000 متر مربع.

دكران تشابلاكيان (كومبيومي) وجيلبيرت لاكروا مع روب اكلمان (انتل)

ITU: مراكز تدريب

قالت مصادر اتحاد الاتصالات العالمي ITU انها ستطلق قريباً مجموعة مراكز تدريب خاصة بالانترنت في الدول النامية بتكلفة تصل الى عدة ملايين من الدولارات. ويهدف المشروع الى محاولة تقريب المسافات التكنولوجية التي تفصل الدول المتقدمة عن النامية في "الاقتصاد الجديد".

وبموجب هذه المبادرة يخطط الاتحاد لإنشاء 50 مركز تدريب ليقدم المعلومات والخبرات في مجال بروتوكول الانترنت "IP" وعمليات التشبيك والخدمات المختلفة ضمن هذا الاطار. وستنشأ هذه المراكز ضمن مؤسسات " لا تبغي الربح " في البلدان النامية بحلول تموز/ يوليو 2003، ويمكن أن تصبح في ما بعد مراكز تساعد المشاريع الصغيرة والمتوسطة على تنمية الخدمات المتصلة بالانترنت.

Net Commerce تطلق موقعا للكتب

www.netmegabookstore.comالموقع

تعد Net Commerce واحدة من كبريات شركات التجارة الالكترونية في العالم العربي وهي مملوكة من مجموعة الاعتماد اللبناني، ومجموعة فرنسبنك وشركة داتا مانجمنت. آخر اعمال هذه الشركة كانت اطلاق اكبر موقع لبيع الكتب العربية عن طريق الانترنت ويشمل هذا الموقع 60 الف كتاب.

ويأتي هذا الموقع تعزيزاً للنشاطات المتخصصة التي تطلقها الشركة تباعاً في مختلف الميادين، والتي تشكل قيمة مضافة تتيح للمستهلك الوصول بطريقة افضل الى مختلف المنتجات. ويقول رئيس مجلس ادارة الشركة **انطوان رعد** ان الكتب المتوفرة عبر الموقع منخفضة الثمن ويمكن شراؤها إما بالدفع النقدي المباشر عند التسليم (في لبنان) او بواسطة بطاقة الائتمان. وتشير المسؤولة عن التسويق في الشركة **رنده بدير** ان بين الكتب ما هو ديني او تاريخي وقانوني وسياسي... ويمكن زيارة الموقع على العنوان www.netmegabookstore.com.

قلعة الحاسب الآلي

تحقق المركز الأول

حققت شركة قلعة الحاسب الآلي المركز الأول كأفضل مبيعات لأجهزة الغيتواي Gateway في الشرق الأوسط واوروبا وافريقيا وذلك للربع الأول من العام الحالي.

وأوضح د. **خالد محي الدين** أن المركز الأول الذي حققته قلعة الحاسب الآلي كان بالمنافسة مع أكثر من 600 شركة عالمية متخصصة بتسويق وبيع المركز الثاني مرات عدّة في السنوات الماضية منذ أن تمّ تعيينها موزّعاً رسمياً معتمداً للمملكة العربية السعودية في العام 1998.

نائب المدير العام والمدير التنفيذي
رئيس مجلس إدارة إكسنتشر:

وعزا د. **محي الدين** هذا الإنجاز إلى العمل الدؤوب الذي قام به جميع منسوبي قلعة الحاسب الآلي في مجال بيع وتسويق أجهزة الغيتواي وغيرها من الأجهزة عالية الجودة ما جعل شركة قلعة الحاسب مبتغى العديد من الشركات العالمية لتسويق منتجاتها في العديد من فروعها في أكثر من بلد في العالم العربي حيث أن شركة قلعة الحاسب الآلي تضمّ أكثر من عشرة فروع موزّعة في المملكة العربية السعودية وبلدان أخرى.

فيرنون إليس:

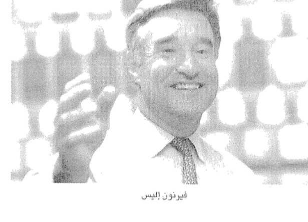
"السوق السعودية واعدة"

اعتبر رئيس مجلس إدارة شركة الإستشارات العالمية "اكسنتشر" Accenture، وعضو قوة عمل الفرص الرقمية التي أنشأتها "مجموعة الثمانية"، **فيرنون إليس** Vernon Ellis، في زيارة قام بها مؤخراً إلى العاصمة السعودية الرياض، أن مفتاح نجاح الإقتصاد المعتمد على الإنترنت في المملكة هو توجه الشركات التقليدية نحو تطوير مبادرات التجارة الإلكترونية وتبنيها. وأن مستقبل الإنترنت والتجارة الإلكترونية يكمن في المؤسسات التقليدية التي تعتمد تقنية الإنترنت، وذلك لزيادة كفاءة أعمالها الداخلية من جهة والإنفتاح على أسواق عالمية أوسع من جهة أخرى، مما سيؤدي إلى جذب الإستثمارات الخارجية، والمحافظة على قدرة الشركات العريقة على البقاء في حلبة المنافسة أمام الشركات الداخلة. وأشار إلى أن الفجوة الرقمية ما بين أغنياء المعلومات وفقرائها هي إحدى أهم التحديات المعاصرة. وقال إن زيارته الأخيرة للمملكة كانت منذ عشر سنوات، حيث أدهشته ضخامة المشاريع العمرانية القائمة، في حين أن الإنطباع الذي كونه في زيارته الحالية هو حجم الإستثمارات في المهارات ورأس المال الفكري والبشري. وأن النمو الاقتصادي يرتكز على عوامل عدة أهمها بنى تحتية سليمة للإقتصاد الجديد وعناصر بشرية ذكية تجيد التحدث بلغة اقتصادية عالمية. ورأى في السوق السعودية سوقاً واعدة، تتوفر فيها الفرص الكثيرة أمام القطاع الخاص. وتتعامل اكسنتشر (اندرسون كونسلتنغ سابقاً)، مع السوق السعودية منذ ما يزيد على 15 عاماً ومع مختلف القطاعات: المصارف، صناعة الاتصالات، الصناعات البتروكيميائية، التجارة الالكترونية، والقطاع الحكومي. ولاحظ الخلل القائم ما بين الطلب على تقديم الخدمات المقرونة برفع قدرة ومستوى الخبرات في الشركات والمؤسسات، وما بين العرض. وان شركته تعمل على معالجة هذا الخلل القائم. من خلال تركيزها على شقين رئيسيين:

– تأمين البنى التحتية للتجارة الإلكترونية

– تأجير تقنية المعلومات للمصارف والمؤسسات والشركات، بدلاً من بيعها، كونها في تطور مستمر.

وأشار **إليس** أخيراً إلى أن إيرادات شركته تزيد على 10 مليارات دولار سنوياً، وإن الخبرات التي راكمتها خلال 31 عاماً، تخولها وضع نظريات لحلول جديدة كلياً وغير تقليدية، تؤثر إيجاباً في نمط حياة الناس وعملهم. وأكّد حرص شركته توفير الإستشارات الجيدة للمستثمرين في المملكة، عبر الاستفادة من الأفكار الخلاقة من مختلف دول العالم ووضعها بتصرف الأسواق المحلية.



فيرنون إليس

هل يحلّ لطفي محل البشير؟

تجري حالياً مشاورات ومفاوضات لاختيار مدير لمكتب تنمية الاتصالات للدول العربية – مقره القاهرة – خلفاً للسيد **سامي البشير** المرشّح لمنصب نائب الأمين العام للإتحاد الدولي للإتصالات.

وتتنافس أسماء لملء هذا المركز من مصر، السودان وفلسطين إلاّ أن الترجيحات تشير إلى د. **عثمان لطفي** وكيل المعهد القومي للاتصالات في وزارة الإتصالات المصرية والأستاذ المحاضر في كلية الهندسة في جامعة القاهرة.

ومع ذلك فإن جهات تستبعد اختيار **لطفي** لكونه على وشك بلوغ السن القانونية. ■

رئيس عمليات الأسواق المباشرة العالمية في شركة فورد

دل ويندل: نعمل وفقاً لرغبات المستهلك



المنامة، خطار زيدان

تنتج مجموعة فورد ما يقارب 7,5 ملايين سيارة سنوياً، وهي تحتل المرتبة الثانية عالمياً، وتضم تحت لوائها 8 ماركات، تملكها بالكامل أو تملك الحصة الأكبر منها، تشمل فورد، لنكولن، ميركوري، جاغوار، فولفو، مازدا، أستون مارتن و لاند روفر.

تدير فورد عملياتها في المنطقة عبر مكتبها الإقليمي في إمارة دبي، وتشرف على أسواق الشرق الأوسط وشمال أفريقيا من خلاله، وقد استطاعت ان تحصل على حصة مهمة من سوق السيارات الأميركية في أسواق المنطقة كما استطاعت بعض طرازاتها من نيل شهرة كبيرة في بعض الأسواق، كطراز كراون فيكتوريا الذي تبوأ في فترة السنوات الأخيرة مركز الصدارة في فئة السيارات العائلية الكبيرة، في بعض أسواق دول الخليج، خصوصاً في السوق السعودية، التي تعتبر الأهم في المنطقة.

"الإقتصاد والأعمال" التقت الرئيس التنفيذي والمدير العام لعمليات الأسواق المباشرة العالمية في شركة فورد للسيارات ديل ويندل Dale Wendell خلال زيارته مؤخراً للبحرين، وأجرت معه حواراً شاملاً وصريحاً، بحضور المدير التنفيذي لـ فورد الشرق الأوسط وشمال أفريقيا جيم بنتندي Jim Benintende ومديرة العلاقات العامة في فورد الشرق الأوسط وشمال أفريقيا سوسن نيغوغوصيان، ودار الحوار الآتي:

نستحق نتائج افضل

■ هل أنتم راضون عن نتائج فورد الشرق الاوسط وشمال افريقيا، ما هي نقاط الضعف الواجب معالجتها؟ وأين أنتم من هدف الـ15 في المئة من حجم السوق الذي وضعتموه، في حلول العام 2004؟

□ ويندل: لا، أنا لست راضياً، لأننا شركة أفضل بكثير مما تدل عليه نتائجنا. ولكنني متشجع لسببين، الأول هو استمرارنا بطرح منتجات مدهشة، وهذا يساعدنا باستمرار، أما الأمر الأهم فهو الاستثمارات المهمة التي يقوم بها وكلاؤنا في المنطقة، ليس في تطوير المرافق والمراكز فحسب وإنما أيضاً في كسب رضى العملاء.

نركّز جهودنا حالياً على العناية بعملائنا، آخذين في الاعتبار عامل السلامة كعنصر أساسي، لان السلامة مهمة جداً بالنسبة إلينا وعلينا زيادة الوعي بها أكثر فأكثر.

الشيء الآخر الذي يتعين علينا إدراكه هو أننا في سبيلنا لكي نصبح أكبر شركة استهلاكية للسيارات ولخدمات السيارات. علينا أن نلعب دورنا بصورة صحيحة، وأعتقد أن هذا هو السبب وراء استثماراتنا في المرافق والمنشآت. علينا الاهتمام بالمستهلك، فالجودة أصبحت معياراً قياسياً. علينا أن نميز أنفسنا، فالشركة التي يحركها طلب المستهلك تستمع إلى المستهلك. لذلك علينا التأكد من كفاءة نظامنا التوزيعي، وحصول العاملين في الورش الميكانيكية والمبيعات على التدريب في أفضل المرافق كي يقدموا أفضل الخدمات. علينا أيضاً استقراء التطورات المستقبلية مثلاً: برنامج المنح البيئية. نحن مهتمون بالبيئة إلى أبعد الحدود وأعتقد أننا متقدمون جداً في هذا المجال الذي أصبح، كما ترون، يحظى باهتمام متزايد في الشرق الأوسط. ونقوم بمبادرات كبيرة مثل مشروع تغيير مصنع نهر "روج". كذلك السلامة التي تحتل مكانة بارزة في أذهان المستهلكين. أعتقد أننا بحاجة إلى الاستفادة من اتساع وتنوع مجموعة منتجاتنا، إضافة إلى ضرورة التركيز على العناصر غير المتعلقة بالمنتجات والتي يهتم بها المستهلكون، والتأكد من أنهم يدركون التزامنا نحوهم. لقد قمنا بإنجازات كبيرة خلال السنوات الأخيرة، واستطعنا معالجة عددٍ من نقاط الضعف التي كانت قائمة، كأنظمة التكييف مثلاً، وغيرها. لقد حققنا زيادة كبيرة في مبيعاتنا في المنطقة، لكننا نستطيع تحقيق نتائج أفضل.

□ بننتندي: تختلف المنطقة كثيراً من مكان لآخر، يمكن التمييز ما بين دول مجلس التعاون الخليجي، دول المشرق العربي وشمال أفريقيا. إن نتائجنا في دول مجلس التعاون الخليجي مشجعة للغاية، وهي تنمو بشكل مستمر ومنذ العام 1994. واستطعنا في بعض الأسواق الحصول على حصة مهمة. ففي الكويت لدينا 15 في المئة من حجم السوق.

بالنسبة لنتائجنا في دول المشرق، فإنها عرضة للوضع الاقتصادي لتلك الدول، وعدم الاستقرار السياسي، والأمر نفسه ينطبق على شمال أفريقيا. من الصعب إدارة هذه الأسواق بشكل منسجم في الوقت الحاضر، بسبب الوضع الاقتصادي والسياسي الذي تواجهه هذه المنطقة، على الرغم من إمكانياتها الكبيرة.

إن البيئة في دول مجلس التعاون الخليجي أكثر استقراراً، والفرص المتاحة لنا فيها كبيرة. لم نقم بكل ما علينا القيام به حتى الآن، لكننا نعمل باستمرار على تقوية تواجدنا وزيادة حصتنا من الأسواق. هناك إدراك تام من جانبنا يجعلنا لا نعتبر شمال افريقيا والشرق الأوسط سوقاً واحدة، بل ننظر اليهما على انهما سوقان منفصلتان، وأعتقد أن هذا الإدراك يشكل العامل الرئيسي أمام نجاحنا مستقبلاً. الشيء الآخر الذي نحتاجه هو مزيد من التركيز على ما نقوم به، وإنني على ثقة تامة من أن المستقبل أمامنا واعد للغاية.

□ **ويندل:** لقد طلبت من مكتبنا الاقليمي دراسة سوق المشرق عن قرب، وهناك فارق كبير بين العملاء في منطقة المشرق، تماماً مثل الفارق ما بين العملاء في دول مجلس التعاون الخليجي الذين يختلفون كثيرا. هناك نفوذ أوسع للأوروبيين في المشرق، ويجب تقييم أدائنا هناك من خلال النمو الذي سنشهده من خلال نجاح المنتجات التي تستورد من اوروبا، مثل فورد "فوكس"، "مونديو" الجديدة و"فييستا" وشاحنة "ترانزيت".

في لبنان يقر وكلاؤنا، "البستاني – دحداح للسيارات"، بأن الطريقة الواجب اتباعها لزيادة حصتنا في السوق، هي العناية بعملائنا وكسب رضاهم وولائهم.

كراون فيكتوريا

■ **اعتمدت فورد الى حد بعيد في نمو مبيعاتها في المنطقة على طراز كراون فيكتوريا، متّبعة سياسة تسعيرية منافسة، ما هو التوجه المستقبلي لعمليات فورد في المنطقة، وهل سيبقى طراز كراون فيكتوريا الرافعة الرئيسية لمبيعات فورد، خصوصاً في الأسواق الخليجية؟**

□ **ويندل:** إن سيارات فورد "كراون فيكتوريا" وميركوري "غراند ماركيز" هي بالفعل من أهم الطرازات لدينا، انك محق في الاشارة لهذه النقطة، ولسوء الحظ فإن شريحة واسعة من مبيعاتنا كانت من هاتين السيارتين.

يهدف مخطط توسّعنا لاستغلال نمو قاعدة مستهلكي السيارات الرياضية متعددة الإستخدام. وكما تعلم فإننا نتصدر سوق السيارات الرياضية متعددة الإستخدام في الولايات المتحدة الأميركية، ولدينا تشكيلة جيدة من المنتجات، وأجرينا مؤخراً أبحاثاً مكثفة في المملكة العربية السعودية والكويت والإمارات العربية المتحدة، ويمكننا القول بأن هذه الدراسة هي الأكثر عمقاً التي أجريت حتى الآن عن مستهلكي منتجاتنا، وليس فقط عما يفضلونه في السيارات، بل عن أساليب حياتهم وماذا يريدون.

لقد اتضح لنا جيداً أن معظم المستهلكين يشددون على عناصر السلامة، انهم يريدون عروضاً أفضل، شعوراً افضل بالراحة والأمان داخل سياراتهم، وهذا ما توفّره كافة السيارات الرياضية متعددة الإستخدام التي نطرحها، وعلينا فقط تنفيذ ستراتيجيتنا بطريقة افضل. نعتقد أن بإمكاننا التركيز على كل من "كراون فيكتوريا" و"غراند ماركيز"، إضافة إلى السيارات الرياضية متعددة الأغراض. ونرغب في التركيز على مجالين آخرين، الأول قطاع الشاحنات التجارية وليس "ترانزيت" فحسب، بل "رانجر" أيضاً. اعتقد أن بإمكاننا القيام بعمل جيد. كما أن الإقبال على شراء سيارة "فوكس" جيد، وهو في نمو مستمر. ولدينا ثقة كبيرة الآن في فورد "فوكس"، ليس في دول المشرق فحسب، بل في دول مجلس التعاون الخليجي حيث تباع بمواصفات أوروبية.



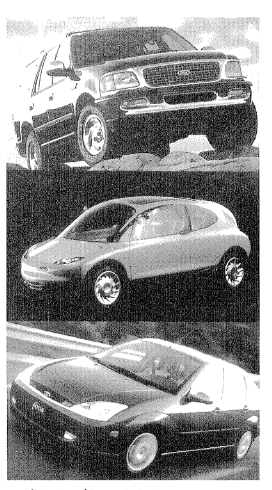
جيم بنتندي

انك على حق عندما أشرت علينا بضرورة التركيز على تسويق الطرازات الاخرى وليس "كراون فيكتوريا" و"غراند ماركيز" فحسب، إلا أن المنتج ما زال ضمن مخطط متسلسل. إن حصتنا أكثر من جيدة، ولدينا قاعدة ولاء عملاء، والجودة والضمان، وسنحافظ على ذلك كجزء من ستراتيجيتنا.

□ **بنتندي:** إن المجموعة الواسعة والمتنوعة من المركبات التي نملكها تشكل إحدى المزايا العظيمة لشركة فورد للسيارات، من السيارات الصغيرة إلى المركبات الرياضية ذات الاستخدامات المتعددة، ومن البيك أب الى الشاحنات. لكن ما نشتهر به هنا، وهذا هو التحدي أمامي وهذا ما أريد توضيحه، التأكد من أن لا تنحصر النظرة إلى شركة فورد للسيارات على أنها شركة السيارات الكبيرة فقط. فطرازا "كراون فكتوريا" و"غراند ماركيز" يشكلان القوة الضاربة في أسطولنا، لكننا بحاجة إلى توسيع هذا الأسطول، وقد بدأت "فوكس" الآن تشكل السيارة الثانية من حيث المبيعات. ومرة أخرى، فإن سوق المركبات الرياضية ذات الاستخدامات المتعددة تحظى بتركيزنا لأن هناك اتجاهاً قوياً في الأسواق نحو هذا النوع من المركبات، ليس في الولايات المتحدة الأميركية أو أوروبا فحسب، وإنما في الشرق الأوسط أيضاً. ونظراً إلى أن لدينا أوسع تشكيلة وأكثرها سلامة من المركبات الرياضية ذات الاستخدامات المتعددة، فإن علينا الاستفادة من هذه الميزة والمضي قدماً من أجل الحفاظ على عناصر قوتنا. يجب أن نُعرف على حقيقتنا كمصنّعين لدينا أوسع تشكيلة من المركبات تشمل الفاخرة، السياحية الكبيرة والمتوسطة والصغيرة، المتعددة الإستخدام، الرياضية، البيك أب والشاحنات التجارية.

■ **هل من نية لإيقاف تصنيع "كراون فيكتوريا"، بعد ان مضى وقت طويل من دون خضوعها لتعديلات جوهرية، جمالية أو تقنية؟**

□ **ويندل:** لا زالت "كراون فكتوريا" تشكل عنصراً رئيسياً ضمن خططنا الإنتاجية، ولسنا بصدد وقف تصنيعها. فعلى الرغم من أننا نقوم بين حين وآخر بإعادة النظر في خططنا الإنتاجية تماشياً مع



التطورات الجارية في الأسواق، إلا أنه لا توجد لدينا في الوقت الحالي أي خطط لوقف إنتاج "كراون فكتوريا"، بل على العكس، قمنا حديثاً بإدخال تحسينات ملموسة على كل من طرازَيْ "كراون فيكتوريا"، و"غراند ماركيز"، وهما طرازان متميزا الأداء، نتوقع أن يحظيا باهتمام كبير من قبل المستهلكين، كونهما يأتيان بمواصفات وتجهيزات تجعلهما مختلفين تماماً عن "كراون فكتوريا" و"غراند ماركيز" التي نعرفها أنا وأنت.

نعم لـ "اكسبلورر"

■ غابت طرازات إكسبلورر لعامي 2000 و 2001 عن أسواق المنطقة، ماذا يعدّ الطراز الجديد الذي سيتم طرحه نهاية العام الحالي؟

□ **ويندل:** تتمتع "إكسبلورر" بسمعة رفيعة في الولايات المتحدة وبورتوريكو والعديد من الأسواق العالمية الأخرى، وذلك على الرغم من سوء الحظ الذي واجهته مع فايرستون.

ستأتي طرازات إكسبلورر لعام 2002 بالكثير من التجهيزات المتطورة والمزايا والمواصفات الجديدة. فإلى جانب المزايا والتجهيزات الجديدة الظاهرة للعيان مثل وجود صف ثالث من المقاعد، تتضمن السيارة العديد من التحسينات غير الظاهرة، بما فيها تعديلات مهمة في مجال السلامة، وفي مجال تعزيز أدائها لتوفر بذلك للسائق والركاب فيها تجربة قيادة ممتعة، كما أنها أصبحت أكثر كفاءة وحفاظاً على البيئة.

وتتسم "إكسبلورر" بتصميم يتميز تماماً عن "ماونتنير". وعلى الرغم من أنني شخصياً أفضل التصميم الخارجي لـ"ماونتنير"، إلا أن تمتع "إكسبلورر"، بمزيج متألق من المزايا والمواصفات، يراوح بين أناقة التصميم وتطور مواصفات السلامة والأداء والرحابة ووجود صف ثالث من المقاعد يجعل منها سيارة متفوقة بكل ما تعنيه الكلمة من معنى، وهو ما سيؤكده الزمن.

وبينما نحن نجري هذا اللقاء، بدأ تدشين موديلات "إكسبلورر" لعام 2002 في أسواق الولايات المتحدة، ومن المقرر تدشينها في الأسواق الأوروبية في نهاية فصل الخريف.

□ **بنتندي:** أود أن أؤكد هنا، أن المشكلة التي عانت منها "إكسبلورر" كانت في الإطارات، وليس في السيارة نفسها، فقد كانت "إكسبلورر"، وستبقى سيارة متميزة عالية الجودة، وهي المكانة التي ستعزز بشكل كبير مع طرح الطراز الجديد لكونه مجهزاً بمواصفات ومزايا رائعة، فإلى جانب التحسينات التقنية الهائلة التي تم إدخالها على السيارة، والزيادة في طولها (أصبحت أطول وأعرض من الطراز السابق) فقد شهدت أيضاً تحسينات كبيرة في مواصفات السلامة، من بينها على سبيل المثال وليس الحصر، وسائد هوائية جانبية. فقد ركّز فريق مهندسينا على تصميمها بشكل يعطي الأولوية لسلامة السائق والركاب، ما يجعل منها سيارة مجهّزة بأحدث التقنيات في ما يتعلق بالسلامة والتطور.

مشكلة "فايرستون"

■ ألا تعتقدون أن صورة "إكسبلورر" تأثرت سلباً بسبب أزمة إطارات فايرستون؟

□ **بنتندي:** لقد تأثرت بالفعل، وسيكون من الحماقة إنكار ذلك، غير أننا نثق بسيارتنا، فهي بالفعل سيارة متميزة عالية الجودة، ومن واجبنا إيصال هذه الرسالة إلى المستهلكين الذين سيلمسون ذلك لدى مشاهدتهم السيارة. فعندما تصل إلى الأسواق ويقوم المستهلكون بتجربتها سيلمسون مدى تميزها وجودتها الرفيعة، ما يتيح لهم التفريق بين قضية إطارات، وسيارة كانت لسنوات طويلة في صدارة أبرز السيارات التي تنتجها فورد للسيارات.

وكلاء جدد؟

■ هل من تغييرات متوقعة في شبكة الوكلاء في المنطقة، وهل من نية لضم بعض الوكالات التي تندرج تحت مظلة عائلة فورد؟

□ **ويندل:** لست متأكداً من ذلك. لكنكم تعانون في بعض الأسواق من مشاكل مع بعض وكلائكم، كما في دولة الإمارات مثلاً، حيث القضية في المحاكم، كما أن طرح سيارات لاندروفر في بعض اسواقكم الرئيسية، كالسوق السعودية مثلاً، يأتي متأخراً، ويغيب بعض طرازاتها كلياً.

□ **ويندل:** كما تعرف فإن تملكنا لـ"لاندروفر" تمّ حديثاً، وهي ماركة رائعة مرت بالكثير من المصاعب، حيث تعاقبت على ملكيتها روفر، ثم بي ام دبليو، قبل أن نقوم بتملكها.

نحن، في فورد، ننتهج ستراتيجية واضحة المعالم، تستهدف العمل بشكل دؤوب على تعزيز مكانة الماركات التي نمتلكها وليس إضعافها. نحن نعمل على تطبيق هذه الستراتيجية في لاندروفر، علماً أن عزمنا على تعزيز مستويات الكفاءة فيها لن يكون على حساب الماركة. نحن حريصون على أن يواصل المستهلكون الحصول على سيارات متميزة تحمل اسم ماركة متميزة.

ولتحقيق ذلك هناك أمور عدّة يمكننا القيام بها، ليس على مستوى المنتج فقط وإنما على مستوى التوزيع أيضاً. ولأجل ذلك نحن نعمل على تحقيق تزاوج ما بين بعض مجموعات الماركات الرئيسية. نحن حريصون على أن يتم ذلك بسلاسة تضمن حفاظ كل من الماركات المختلفة على تميزها، وستلمسون ذلك مع مضيّنا قدماً في خططنا الطموحة في هذا المجال. فعلى سبيل المثال كنت قبل أسبوعين في سكوتديل أريزونا، حيث يتم إنشاء وكالة واحدة لبيع سيارات لاندروفر وجاغوار وفولفو ضمن منشأة واحدة تستخدم أحدث التقنيات، ومجهزة بمضمار للاختبارات وتسهيلات للخدمات إلا أنها تضم معارض منفصلة، وهو بلا شك مشروع طموح جداً.

ويعطي هذا المشروع لمحة عن توجهاتنا في مجال تطوير مستويات الكفاءة من خلال عمليات تزاوج لا تؤثر على مكانة وتميز كل ماركة. وبالطبع فإن القيام بذلك سيستغرق بعض الوقت. وبشكل عام فإن رؤيتنا في هذا المجال تستند إلى جمع أكبر عدد ممكن من الماركات حيث كان هناك حاجة لذلك، مع العمل في الوقت نفسه على ضمان أن لا يؤدي ذلك إلى فقدان الطبيعة الخاصة لكل ماركة.

دروس من "فايرستون"

■ ما هي الدروس والعبر التي أخذتها فورد من قضية فايرستون؟

□ **ويندل:** لم أكن هنا عندما حدثت قضية فايرستون، إلا أنني عندما أنظر إلى الوراء، أشعر بالفخر لما قام به فريقنا في دبي، فقد كانت قضية مهمة وحساسة، إلا أننا لم ننتظر للدخول في جدل مع شريكتنا فايرستون، بل قمنا بتبديل الإطارات، وفعلنا بذلك ما هو مناسب للمستهلكين، وعندما نعود مستقبلاً لإجراء دراسة عن هذه القضية، فإننا سنجد بالتأكيد أن فورد تمتعت بمستوى متميز من الاستجابة والالتزام إزاء عملائها.

ومن الأمثلة على ذلك ما قمنا به في بورتوريكو، التي تشكل فيها مبيعات السيارات الرياضية متعددة المهام نحو 40 في المئة من إجمالي مبيعاتنا. فقد أبدينا فيها القدر نفسه من الاهتمام الذي أبديناه في أي مكان آخر من العالم، حيث اشتركنا مع الموزعين المحليين في مبادرة متميزة. فبدلاً من انتظار أن يأتي العملاء إلينا، استأجرنا موقف السيارات في أحد أكثر مراكز التسوق شعبية في سان جوان، لنقوم بخدمتهم حيثما يستطيعون الحضور، وقمنا خلال هذه المبادرة بفحص الإطارات واستبدالها، كما منحناهم مجاناً مقاعد للأطفال لاستخدامها في سياراتهم، في إشارة نؤكد من خلالها مدى سلامة السيارة.

وقد مثلت القضية برمتها اختباراً رئيسياً لفورد، بحكم كونها شركة رائدة تعطي الأولوية للعناية بالمستهلكين، وأنا واثق من أن التاريخ سيؤكد أننا تمكنا من تجاوز هذا الاختبار الصعب بنجاح كبير.

اندماج أم انفصال؟

■ هدأت فورة عمليات الدمج والشراء ما بين مصنعي السيارات في العالم. كيف تتصورون مستقبل هذه الصناعة، وأين فورد على خريطة المنافسة؟

□ **ويندل:** من المثير الملاحظة أن الحديث قبل بضع سنوات كان يتركّز على موجة من عمليات التملك والإندماج، إلا أنه بدأت تظهر في الأجواء مؤخراً بوادر انفصالات، ولهذا فمن الصعب الحديث عن توجّه واضح في الوقت الحالي. ففي ظل الأوضاع الاقتصادية السائدة حالياً، ومعاناة الصناعة من وجود طاقات إنتاجية فائضة، يصبح من الضروري اتخاذ قرارات شجاعة، مع الالتزام بقدر أكبر من الحيطة والحذر. وبالنسبة لنا فقد اتخذنا قرارات شجاعة نعمل على تطبيقها، بهدف ضمان نمو وازدهار شركتنا.

وكوني لا أستطيع الحديث عن أي من خططنا المستقبلية في هذا المجال، فإنه يمكن لمن يلقي نظرة عامة على الصناعة، أن يتساءل عما إذا كان العالم سيشهد المزيد من صفقات التملك والاندماج التي يجري الترتيب لها ضمن القطاع. يذكر أنه، قبل 10 سنوات، توقع رئيس شركتنا آنذاك أن تقود سلسلة عمليات الإندماج والتملك إلى تراجع عدد الشركات المصنعة للسيارات إلى 4 أو 5 شركات، وقد كان محقاً بعض الشيء فقد قامت دايملر كرايسلر، وقمنا في فورد بتملك بعض الماركات وارتبطت جنرال موتورز بشركات عدّة. ورغم ذلك فإنه، وفي ظل الظروف السائدة في الصناعة الآن، يرغب الجميع في التأني قليلاً حتى يتم التعامل مع الطاقات الإنتاجية الفائضة.

■ هل تتوقعون حدوث عمليات انفصال، في المستقبل القريب؟

□ **ويندل:** من الصعب الإجابة على ذلك في الوقت الحالي، وأعتقد أنه سيكون هناك المزيد من عمليات ترتيب الأوضاع وتعزيز العمليات. ولهذا فإن محاولة تحديد مكان وتوقيت حدوث ذلك في الوقت الحالي، يدخل في مجال التنبؤات فقط.

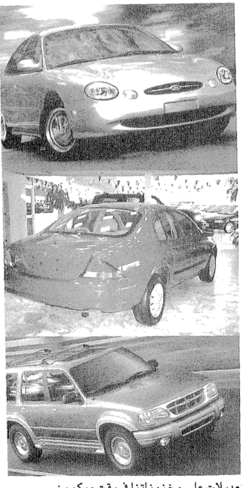
رضى من دون بهجة

■ كيف كان أداء فورد في الربع الأول من العام 2001، وما هي الأسواق التي تركّزون عليها خارج أميركا؟

□ **ويندل:** نحن راضون عن أدائنا، وإن كنا لسنا مبتهجين بالطبع. حققنا خلال الربع الأول من العام أرباحاً قدرها 1,06 مليار دولار أميركي، رغم تراجع مبيعاتنا العالمية بنسبة 13 في المئة.

ولمواجهة الأوضاع غير المؤاتية التي تتعرض لها الصناعة، تحرّكنا بشكل مسبق في الولايات المتحدة، حيث قمنا بإجراء تعديلات على مخزوناتنا في وقت مبكر من العام، تماشياً مع توقعاتنا بأن يميل الطلب إلى الانخفاض. ونعتقد أننا اخترنا التوقيت المناسب لتعديل إنتاجنا ولتحقيق التوازن المطلوب في أسواق أميركا الشمالية خلال العام الحالي. أما بالنسبة لعملياتنا الأوروبية فقد حققت أرباحاً هذا العام، وهذا يعد مؤشراً على نجاح برامج التطوير التي تمّ تنفيذها.

إلا أنه وبشكل عام، تبقى آفاق الطلب معتمدة على أداء الاقتصاد العالمي، كما تبقى الصناعة عرضة للتأثر بتذبذبات أسعار الصرف. وفي حين أن أداء الاقتصاديات الآسيوية ما زال يشكل مصدراً للقلق، إلا أن هذه الاقتصاديات بدأت تشهد استقراراً نسبياً، بعد تجاوز الأزمة الاقتصادية فيها لمرحلة الذروة. أما في أميركا الجنوبية فقد سجل أداؤنا تحسناً ملحوظاً، ونحن نتطلع قدماً لتدشين مشروع أمازون التابع لنا، والذي نتوقع أن يساهم في تعزيز تواجدنا في أسواق تلك المنطقة بشكل ملموس.



دل ويندل في المنامة أثناء افتتاح شركة المؤيد للسيارات، وكلاء فورد في البحرين

بالنسبة للطرازات الفاخرة (طرازات PAG) نحن قريبون من تحقيق الأهداف الموضوعة، على الرغم من تأثر القطاع في كثير من الحالات بتذبذب أسعار الصرف والظروف الاقتصادية غير المؤاتية.

ومن شأن التخفيضات الأخيرة في أسعار الفائدة أن تشكل عاملاً مساعداً لنا، لكنني لا أعرف إلى أي حد، فالاقتصاد العالمي يمرّ حالياً بمرحلة إعادة هيكلة، وتدني أسعار الفائدة يتيح للشركات الاقتراض بكلفة أقل.

عائلة مكتملة

■ **تضم فورد تحت لوائها 8 أسماء عريقة في عالم صناعة السيارات، هل من نية لضم أسماء جديدة؟**

□ **ويندل:** لا أستطيع التكهن في هذا الشأن.

■ **إذا أتيح لفورد فرصة تملك إحدى الماركات الآتية: بي إم دبليو، كرايسلر، رينو، نيسان، بيجو، فيات.. فأيها تختار ولماذا؟**

□ **ويندل:** لا أستطيع التكهن بشأن ذلك، لكن إذا تمعنت في ستراتيجيتنا ضمن قطاع السيارات الفاخرة سيتاح لك التعرّف على ما نحاول القيام به. نحن نسعى لتغطية شرائح أكبر ضمن قطاع السيارات الفاخرة، مع تجنب الازدواجية، كما أن توجهنا لتجميع الماركات، يتم بشكل يضمن عدم فقدان أيٍّ منها ثقافته المميزة، وهو أمر نوليه أهمية كبيرة. كما تعلمون إن ثقافة جاغوار مختلفة تماماً عن ثقافة كل من فولفو ولاندروفر، فلكل من هذه السيارات ثقافتها التي تمنح الماركة طابعاً متفرداً. ونحن ملتزمون بمواصلة تطبيق هذه الستراتيجية.

■ **هل تشعرون أن خطاً أو شريحة معينة لا زالت تنقص عائلة فورد؟**

□ **ويندل:** لا أعتقد أننا نفتقد لأي شريحة، فالمهم هنا هو طريقة تنفيذ الستراتيجية الموضوعة. لقد رأيتم كيف تمكّنا من توسيع تشكيلة منتجات جاغوار، في الوقت الذي استمر فيه التطور في كل من فولفو ولاند روفر، فالعامل المهم هنا يتمثل في أسلوب التنفيذ السلس وإدارة كامل تشكيلة المنتجات بشكل يحول دون حدوث ازدواجية. وهنا يكمن تميز ستراتيجيتنا في قطاع السيارات الفاخرة والذي نثق بأنه سيعطي ثماره.

□ **بننتندي:** تعدّ جاغوار مثالاً نموذجياً على ذلك، فمع تدشين إكس 400، أصبحت جاغوار تمتلك تشكيلة متكاملة عززت من قدراتها التنافسية، في حين كان لديها عدد قليل من الموديلات في السابق.

■ **هل تتجه ستراتيجية فورد المستقبلية نحو المحافظة على ما لديها من ماركات؟ وإذا كان هناك أي خيار للتخلي عن أي منها، ما هي الماركة التي ستختارونها؟**

□ **ويندل:** لا أعتقد أن هناك حاجة للتخلي عن أي منها. واعتقد أنك تشير في سؤالك إلى ماركة ميركوري. لكن يتعين عليك هنا النظر إلى ربحية تشكيلة ميركوري، فهي مربحة جداً. ولهذا أعود وأؤكد أن السؤال الأكثر أهمية هنا يتعلق بالتنفيذ السلس لستراتيجيتنا، ومن دون أن تؤدي إلى حدوث ازدواجية. وتعد "ماونتنير" مثالاً جيداً هنا، حيث تتمتع باسم متميز في السوق وهي مختلفة عن "إكسبلورر". وبشكل عام نحن سعداء بالتشكيلة التي نمتلكها، وكل ما نسعى إليه هو مواصلة الارتقاء بمستوى تنفيذ الستراتيجية الموضوعة.

شائعات حول "ميركوري"

■ **سارت شائعات كثيرة عن نية فورد التخلي عن ماركة ميركوري، خصوصاً أنه لم يتم إدخالها ضمن تشكيلة PAG التي تضم تشكيلة الماركات الفاخرة في مجموعة فورد؟**

□ **ويندل:** كان هناك الكثير من الشائعات التي تناولتها الصحافة بشأن هذه الماركة، غير أن هذه الشائعات ليست جديدة، وإنما تتكرر منذ بعض الوقت. لكن إذا سألت مارك هوتشينز رئيس قسم لينكولن، ميركوري، فإنه سيؤكد لك أنها تحمل مبالغات كبيرة. بالطبع، بإمكاننا تطوير الماركة، من خلال تمييزها عن المنافسين، لكن في ما يتجاوز عملية التطوير، ليس لدينا أي خطط أخرى في هذا المجال.

في صناعة السيارات، لا يمكن إحداث التغييرات بشكل سريع، حيث يستغرق تطوير أي طراز جديد زمناً طويلاً. ويستهدف قرارنا في هذا الشأن تحويل ميركوري إلى رمز للتطور التكنولوجي في المستقبل. وسيعتمد الأمر على كيفية تنفيذ هذه الخطط، فنحن نعرف تماماً ما نريد تحقيقه بالنسبة للماركات المختلفة، وكل ما يتعين علينا القيام به هو تنفيذ الخطط الانتاجية المحددة في هذا الشأن. ليس هناك خطط للتخلي عن ميركوري في الوقت الحاضر.

■ **لكن ما هو مبرر بقاء ماركة ميركوري، التي لا تملك شخصية مستقلة؟**

□ **ويندل:** أعتقد أن الطراز والشكل والإحساس كلها عوامل مهمة في منح هوية متميزة للعلامة التجارية. لقد أخذنا "غراند ماركيز"، وأدخلنا عليها بعض التعديلات الطفيفة. وأنا أتفق معك تماماً أنها لو بدت مثل كراون فكتوريا، فان ذلك سيمثل مشكلة أمامنا. لكنني أعتقد أن التعديلات كانت ملائمة للغاية، سواء من الخارج أم في ما يتعلق بمظهرها الداخلي، حيث تبدو السيارة أشبه بالجاغوار وتحس بالفعل انها جاغوار. إنني أرى أنك على حق في هذه المسألة عندما تبدأ في الخلط بين ما يشعر به العميل وما يلمسه، وعندما يبدأ في التحول إلى منتجين متشابهين تماماً وهذا هو خطر امتلاك أكثر من علامة تجارية، إذ يتعين عليك في هذه الحالة أن تتأكد من الهوية المحددة لكل منتج، وعليه أرى أننا حققنا إنجازاً جيداً في هذا الخصوص، ويتعين على المصمم

مبيعات فورد العالمية: (آلاف الوحدات)			
	2000	1999	1994
أميركا الشمالية	4,933	4,787	4,591
أوروبا	1,962	1,960	1,709
الدول الأخرى	529	473	553
مجموع المبيعات	7,424	7,220	6,853

(كافة انواع المركبات)

ومدير العلامة التجارية الحرص كثيراً على ما أشرت إليه في سؤالك.

أنظمة السلامة

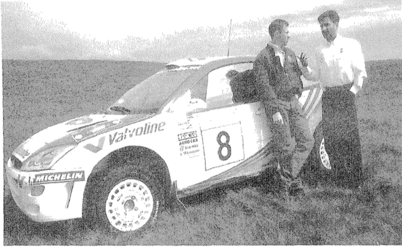
■ تقوم فورد بتطوير أنظمة سلامة متقدمة جداً، هل يمكنكم التحدث عن هذا الموضوع؟

□ **ويندل:** تعدّ بعض الجوانب التقنية التي نعمل على تطويرها لتجهيز سياراتنا بها فريدة تماماً، ونحن نتمتع بالفعل بتصنيف رفيع، حيث تلبي سياراتنا أعلى مواصفات السلامة. ومن أهم التطورات التي نركز عليها في مجال السلامة تطوير واستخدام مواصفات وتجهيزات تساهم في الحيلولة من دون وقوع الحوادث، وهي مواصفات تؤدي دوراً حيوياً يتكامل مع دور مواصفات السلامة الأساسية التقليدية مثل الوسائد الهوائية وأحزمة الأمان وبنية الكابينة.

فالموجة الثانية من مواصفات السلامة ترتكز على الحيلولة دون وقوع الحوادث، من خلال تجهيزات تراوح ما بين أنظمة الرؤية الليلية، أنظمة تتيح رصد أي انحراف في مسار السيارة، وأنظمة أخرى متكاملة ضمن السيارة تتيح للسائق تحكماً أكبر وقدرة أفضل على تجنب الحوادث، وهذا ما سنراه في المستقبل.

الشراكات والقيمة المضافة

■ هل إن تعثر بعض الشراكات، كالذي يحصل اليوم ما بين كرايسلر ودايملر، او الذي حصل في السابق ما بين بي إم دبليو وروفر ولاند روفر، يجعلكم تمعنون التفكير جيداً قبل الإقدام على أية اندماجات جديدة أخرى؟



فورد للرياضيين

□ **ويندل:** هذا سؤال جيد. لقد كنت في المملكة المتحدة عندما اشترينا جاغوار، وأعرف أن موظفي وإدارة جاغوار انتابتهم مخاوف عدّة، وساد رأي عام في بريطانيا بأن شركة فورد للسيارات ستقضي على جاغوار. وأعتقد أننا في النهاية احترمنا قوتهم المتمثلة في مشاعرهم وشغفهم تجاه العلامة التجارية، كما لديهم تصاميم جيدة. كذلك فإن لديهم نقاط ضعف معروفة لنا جميعاً، وهنا استعنّا بقوة فورد. لقد استطعنا عمل الكثير في ما يتعلق بالتصنيع والهندسة على أساس التزويد، وهذا ما يفسر حقيقة عودة جاغوار إلى الانطلاق مجدداً. كذلك فإنك عندما تسأل أولئك الذين يفخرون بعملهم مع جاغوار منذ مدة طويلة، فانك تجد انهم ما زالوا فخورين بجاغوار، لأنهم فخورون أيضاً بارتباطهم مع فورد. ومرة أخرى، يتعين عليك التعامل بكثير من الحذر مع الجوانب الثقافية وأن تفسح المجال أمامهم لعمل ما يتقنونه ومساعدتهم في الجوانب الأخرى على الرغم من صعوبة ذلك، فأنت تحتاج إلى الكثير من الصبر وبعد النظر، وأعتقد أننا حققنا إنجازاً جيداً مع جاغوار، وهذا هو التحدي الذي يواجهنا، ونحن نمضي قدماً مع لاند روفر وفولفو، إذ يتعين علينا الحفاظ على هويتهما، لكن مع تحسين كفاءتهما وفعاليتهما.

■ ما هي القيمة المضافة من تملك فورد لماركة لاند روفر؟

□ **ويندل:** لاند روفر لديها ولا شك هوية محددة، فالكل يراها مركبة رباعية الدفع للمناطق الوعرة، وهي في رأيي علامة تجارية قوية، إنني في غاية الدهشة وأعتقد أن إسم جاغوار له القوة نفسها أيضاً. لقد لاحظت الكثير من التقدم في لاند روفر من حيث ما يمكن إضافته على جودتها الحقيقية، وما تم إنجازه في مجال التسويق أو إطلاق طراز فريلاندر الجديد. إنني أعلق آمالاً واسعة على لاند روفر وأعتقد أنها ستحقق نجاحاً كبيراً، ولا أرى ان مركباتنا الرياضية ذات الاستخدامات المتعددة SUV تشكل منافساً لها. ولكل منهما شريحة مشترين تختلف عن الأخرى.

■ وصلت مبيعات مجموعة فورد إلى نحو 7,5 ملايين سيارة في العام الماضي، وهي بذلك تحتل المرتبة الثانية عالمياً بعد جنرال موتورز. هل تعتقدون انكم قادرون على تبوؤ المركز الأول عالمياً، وكيف؟

□ **ويندل:** أعتقد أن نظام القياس بأن نصبح الأكبر من حيث الإنتاج ليس بالهدف الذي نسعى إلى بلوغه. ما نحاول الوصول اليه، وينبغي أن يكون جلياً لدى المستهلك، هو أن نكون شركة تتحرك وفقاً لرغبات المستهلك، فإذا نجحنا في تحقيق ذلك، فان الإنتاج يأتي كتطور طبيعي، وأعتقد أننا نمضي في المسار الصحيح، وأن هذا هو الهدف المنشود لدى شركة فورد للسيارات ولدى حملة أسهمها أيضاً. إذا استطعنا تمييز أنفسنا والتحول إلى شركة تتحرك وفقاً لرغبات المستهلك، فإن المبيعات ومن ثم الأرباح ستتبع لاحقاً. أعتقد أن ذلك يشكل تحولاً جذرياً عما كنا عليه في الماضي. ■



... وللملكات الجمال أيضاً

السيارات الفاخرة في السعودية:

منافسة قوية تتصدرها لكزس

الرياض، خطار زيدان

وصلت واردات المملكة العربية السعودية من السيارات الفاخرة في العام 2000، إلى نحو 6200 سيارة، وتشكل نحو 3 في المئة من إجمالي واردات المركبات خلال العام 2000 (سيارات سياحية، دفع رباعي، شاحنات). وهذه النسبة نفسها لم تخضع لتغييرات ملحوظة خلال السنوات الماضية، وإن كان نصيب الماركات نفسها يختلف من عام لعام، متأثراً بما يتمّ طرحه من طرازات جديدة.

وتتسابق الشركات في تقديم العروض لجذب عشاق الفخامة وروادها، والتي تتركز بشكل عام بباقة الخدمات المقدّمة، والتي تبدأ من استقبال العملاء في إطار مريح، إلى برامج استبدال السيارة خلال فترات الصيانة، إلى النوادي الإجتماعية والرياضية التي تضم مالكي الماركة نفسها، وصولاً إلى برامج تسمح بتدخل العميل في شراء سيارة "على الطلب"، بمعنى انه يقوم بتحديد المواصفات التي يرغبها والتي تناسب متطلباته وشخصيته.

وان كان من الصعب إيجاد إحصائيات دقيقة في حجم المبيعات، نظراً إلى تكتم بعض الشركات عن إعطاء أرقام دقيقة لأسباب تنافسية، إلا أن الإحصائيات المتوفرة حول حجم الواردات تبيّن إلى حد كبير توزع حصص الشركات من إجمالي السوق.

لكزس: صدارة

وتتصدّر واردات سيارات لكزس هذه الفئة من السيارات الفاخرة، بنسبة 35 في المئة تقريباً، وقد بلغت في العام الماضي 2180 سيارة، واستطاعت تشكيلتها المتنوعة (LS400، GS 300، ES 300 وطراز الدفع الرباعي LX 470)، خلال السنوات الماضية، من أخذ مكانتها التي تستحق، خصوصاً طراز LS400، الذي تصدّر لفترة، مبيعات الشركة في المملكة، وأدى توقّفه عن السوق في العام 2000 إلى تراجع حصة لكزس (من دون المساس في موقعها الريادي)، بعد أن كانت في حدود 42 في المئة في العام 1999. كما تأثرت مبيعات لكزس سلباً في العام 2000 بانخفاض أسعار المارك الألماني، ما أفسح المجال أمام المنافسة الألمانية. وتعول لكزس على طراز LS430، البديل لطراز LS 400، والذي تم طرحه في تشرين الاول/أكتوبر من العام الماضي، ليكمل المسيرة، ويساعد في اقتطاع حصة إضافية من سوق السيارات الفاخرة. وتتوقع مصادر الشركة أن تصل مبيعات لكزس في العام الحالي 2001 إلى 3 آلاف سيارة. وقد تصدّر LS430، مبيعات لكزس في المملكة في الربع الأول من العام الحالي بنسبة تراوح ما بين 35 إلى 40 في المئة. والجدير ذكره أن نهاية العام الحالي ستشهد طرح طراز RX300، من فئة الدفع الرباعي المتوسط، لتتوسع الشريحة التي ينافس عليها المصنّع الياباني.

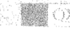
ويعود نجاح لكزس في السوق السعودية إلى صورة المنتج نفسه، الذي أثبتت تجربته أهليته في أسواق المملكة، وإلى احتفاظ المنتج بقيمة عالية ما بعد البيع، والى خدمات الدعم والمساندة التي يقدّمها الوكيل المحلي، "شركة عبداللطيف جميل".

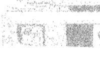
مرسيدس

مرسيدس بدورها تحتل المركز الثاني في واردات المملكة من









السيارات الفاخرة، بنسبة 22 في المئة تقريباً، حيث تشير التقديرات إلى ان الوكيل المحلي، "شركة الجفالي للسيارات"، استورد في العام الماضي نحو 1360 سيارة. وتشكل الفئة S التي تمّ طرحها في العام 1999، بفئتي 300 و500، ليضاف إليها الفئة 600 في العام 2000، حصان مرسيدس الرابح، وتستأثر بنسبة 55 في المئة من مبيعات مرسيدس في المملكة، مقابل 45 في المئة للفئات الأخرى. وقد نمت مبيعات مرسيدس في المملكة خلال الأشهر العشرة الأولى من العام 2000، بمعدل 37 في المئة مقارنة بالفترة نفسها من العام 1999، حسب مصادر الشركة. واستطاعت الفئة S من رفع حصة مرسيدس من سوق السيارات الفاخرة منذ طرحها، بسبب غياب طرازات جديدة منافسة، ومستفيدة أيضاً من تراجع أسعار اليورو.

بي ام دبليو

بي ام دبليو، بدورها تشكل وارداتها نحو 15 في المئة من السيارات الفاخرة. ويتوقع أن تشهد في العام الحالي تراجعاً بسبب قرب طرح الفئة السابعة التي تشهد تغييرات ثورية، والمتوقع أن تقدّم للجمهور في معرض فرانكفورت للسيارات في شهر ايلول/سبتمبر من العام الحالي 2001، على أن يتبعها بعد عام الفئة الخامسة الجديدة كلياً أيضاً. وبالتالي فإن الشاري غالباً ما يؤجل قرار الشراء للحصول على الطراز الجديد. ويبقى طراز X 5 الرياضي الترفيهي محط أنظار عشاق الماركة الألمانية، علماً أنه قد يكون الأغلى ثمناً في فئته.

كاديلاك

كاديلاك، حققت تراجعاً ملحوظاً في السنوات الأخيرة، متأثرة بوضع الماركة في العالم، إلا أن الشركة الأم جنرال موتورز جادة في إعادة إحياء إسم كاديلاك ليعود إلى سابق عهده، كرمز للفخامة والأناقة. وقد أعلنت في بداية العام 2000، عن نيتها طرح منتج جديد سنوياً، وحتى العام 2005. وكانت الباكورة في العام 2000، مع طرح دوفيل DHS و DTS، بالتقنية المتطورة نظام الرؤيا الليلي، وتمّ مؤخراً طرح طراز إسكاليد، الرياضي الفخم المتعدد المهام، وسيشهد العام المقبل ...م كاتيرا الجديدة، ... التي لم يلاق الطراز القديم منها نجاحاً، وفي العام 2003 سيتم طرح السيارة النموذجية إيفوك، وطراز سيفيل الجديد في العام 2004.

أودي

أودي التي طرحت مؤخراً طراز أولرود بالدفع الرباعي في السوق السعودية عبر وكيلها "شركة ساماكو"، تنشط بتسويق الطراز A6 الذي لاقى نجاحاً متأخراً، فأصبح الطراز الأكثر مبيعاً، بعد أن تراجعت مبيعات الطراز القمة A8، بانتظار الصيغة الجديدة منه والتي لن تصل السوق السعودية قبل نهاية العام 2003، في حين أن طراز A4 الجديد سيطرح في شهر تموز/يوليو من العام الحالي 2001، وسيشهد طراز A6 للعام 2002 تعديلات جمالية في الواجهة الأمامية.

جاغوار

جاغوار بدورها شهدت نمواً في العام الماضي بحجم وارداتها، بفضل الطراز الجديد S-TYPE الذي قد يعبر، بمبيعات جاغوار في المرحلة المقبلة مع شقيقه الأصغر X-TYPE، بعد طرحه في السوق السعودية، إلى مرحلة جديدة، قد تنسينا معاناة الماركة الإنكليزية المولد والأميركية الإنتماء، شرط أن يترافق طرح هذه الطرازات الرائعة مع تحسين في جودة خدمات ما بعد البيع، وتوفر قطع الغيار والتي عانى منها في السابق عملاء جاغوار.

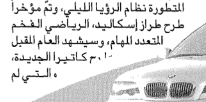
فولفو

فولفو التي لبست في السنوات الأخيرة ثوباً جديداً، بفضل تشكيلة الفئة S المتميزة، وعلى رأسها S 80، التي يباع منها شهرياً نحو 30 سيارة، حسب مصادر الوكيل المحلي، "شركة الزاهد للتراكتورات"، تلاقي إقبالاً مهماً، ويتوقع أن تصل مبيعاتها في العام الحالي إلى نحو 700 سيارة.

تطلعات كورية

الكوريون أيضاً أصبح لهم كلمتهم في هذه الفئة، ولو كانت خجولة نسبياً، إلا أن طرح تشيرمان من دايوو، بمواصفات تنافس أفخر السيارات، فتح أمامها شريحة جديدة من العملاء، بحيث تصل مبيعاتها الشهرية إلى 20 سيارة تقريباً. كما أن هيونداي طرحت فاخرتها سنتنيال، والتي لا تقل فخامة عن غيرها. والجدير ذكره أن الفخامة الكورية تستفيد من عامل السعر لمصلحتها.

لن تخبئ المرحلة المقبلة مفاجآت أو متغيرات بارزة في توجه سوق السيارات الفاخرة في المملكة، إلا أن المؤكد أن مراكز القوى قد تتغير حسب ما يتم طرحه من طرازات جديدة، لهذه الماركة أو تلك، أو حسب التغييرات التي قد تخضع إليها بعض الطرازات. ولا ننسى أن الحملات التسويقية، والخدمات المقدّمة خلال عملية البيع وبعدها، لها تأثيرها الفعلي في قرار الشراء، إلى جانب المنتج نفسه. ■

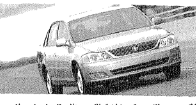


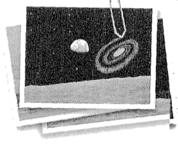




AVALON 2000

اكتشف مساحة لا متناهية للفخامة





ادخل الآن عالم تويوتا أفالون واختبر جواً من الفخامة يعكس الراحة والهدوء والرفاهية والرحابة بفضل مواصفات من النادر أن تتوفر بسيارة من فئتها كالقصورة الفسيحة وشاشة الكريستال للمعلومات الحيوية والنظام السمعي التكنولوجي المتطوّر وتكييف الهواء المستقل والنوافذ الواسعة الممتصة للأشعة. . . والكثير من المواصفات التي تجعل الرؤية في أبهى معانيها. اختبرها وستكتشف بعد الترف الحقيقي.

ستعشقها !

لمزيد من المعلومات تفضل بزيارة أحد معارض تويوتا أو بالاتصال على الرقم المجاني ٠٠١٣ ٢٤٤ ٨٠٠



لكزس LS 430:

رهان ناجح



استقبلت السوق السعودية الطراز الجديد من لكزس LS 430 بشغف كبير، بعد نجاح الطراز الخلف LS 400، وتصدّره لمبيعات السيارات الفاخرة. وحقق الطراز الجديد نجاحاً كبيراً، منذ طرحه في شهر تشرين الأول/ أكتوبر من العام الماضي لدرجة أن الحجوزات تتم أحياناً قبل أشهر من استلام السيارة، حسب مصادر الوكيل المحلي شركة "عبداللطيف جميل المحدودة"، قسم لكزس.

تجمع LS 430 ما بين الفخامة، الجمال، الأناقة، السلاسة، القوة، الثبات، الراحة، السلامة والهدوء. ولعلّ أول ما يمكن إحساسه عند قيادة "أل أس 430"، هدوء المقصورة والبعد عن الضوضاء والإرتجاجات. وهي السيارة الفخمة الأولى في العالم التي تحقق معامل مقاومة للهواء تبلغ نسبته 26 في المئة.

أبعاد الطول والعرض في LS 430 لم تختلف عن LS 400، في حين خضعت قاعدة العجلات إلى زيادة بمقدار 75 ملم، والإرتفاع بمقدار 55 ملم، ما يعطي المقصورة اتساعاً أكثر. كما تم تقصير محيط دائرة الدوران، وزيادة حجم صندوق الأمتعة بأكثر من 35 في المئة.

الشكل الخارجي لم يبتعد عن روح لكزس، على الرغم من التغييرات التي خضع لها، فالواجهة الأمامية تعكس طابع الوجاهة والقوة، وتعطي المصدات المغطاة بالمصابيح الأمامية انطباعاً رياضياً. وتنحني المصابيح الأمامية فوق المصد ويمكن رؤيتها من الجانب. أما الجزء الخلفي فيوحي بالأناقة، ويتضمن مصداً خلفياً ومكاناً محدداً للوحات المعدنية ذات شكل فني مع أضواء خلفية بعواكس داخلية دائرية. كما خضع المظهر الجانبي إلى تعديلات جمالية، للأبواب والمقابض، إضافة إلى نافذة ذات زجاج ثلاثي المراحل ينفتح بالكامل.

التصميم الداخلي روعي فيه سهولة استخدام الأجهزة ورؤية العدادات وأجهزة القياس، إضافة إلى استخدام الجلد الفاخر والخشب. تمّ تزويد مقعد السائق بجهاز حركة جديد رباعي الإتجاه يعمل على الكهرباء لتعديل وضع المقعد، وتحتوي المقاعد الخلفية على ضوابط ذاكرة تعمل على الكهرباء لضبط وضعها وضبط وضع الدخول والخروج، إضافة إلى أجهزة تدليك تعمل بالإهتزاز....

زود طراز LS 430 بمحرك جديد، سعته 3،4 لترات، كامة رباعية 32 صماماً، من 8 اسطوانات، ونظام وقود بخاخ إلكتروني، مع قوة تصل إلى 332 حصاناً. وصممت أجهزة التعليق الأمامية والخلفية الجديدة المصنوعة من الألمنيوم لتوفير قيادة سلسة ومستوية وثابتة، حتى على الطرق الوعرة وفي الظروف الصعبة. كما تساهم العجلات قياس 17 بوصة، والإطارات 225/ 55 آر 17 بزيادة ثبات السيارة وتحسين مظهرها. وقد أعيدت هندسة نظام المكابح بالكامل، وضوابط توزيع الكبح الإلكترونية الجديدة والخراطيم لمجموعات الفرامل لتوفير أداء متفوق حتى على السرعات العالية.

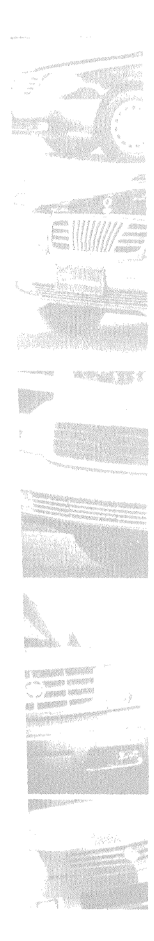
واستخدمت لكزس تقنيات متطورة ذكية، كنظام المفتاح الذكي الذي يسمح للسيارة من خلاله بالتحقق من كونه صاحبها. وزودت بنظام مبتكر لضبط درجة الحرارة، يتولى مهام توزيع الهواء وتوجيهه حيث يلزم.

التصميم الإلكتروني للأبواب وغطاء المحرك يسمح بإغلاقها بإحكام تلقائياً عندما تترك من دون أن تغلق بالكامل. وزودت المصدات الأمامية والخلفية بجهاز سونار للإستشعار يحتوي على أجهزة تنبيه عدة، لضمان عدم التصادم.

بالنسبة لمزايا السلامة، فقد روعيت بشكل كبير في تصميم الهيكل والجسم والأرضية، وزودت بالأكياس الهوائية، وأجهزة ضبط مقاس حزام المقاعد، ومساند رأس مصممة للحفاظ على وضع الجسم عند وقوع حوادث، إضافة إلى مزايا أخرى تساعد على وضوح الرؤية.

كما روعيت البيئة في المواد المستخدمة في تصميم لكزس "أل أس 430"، التي لا تحوي مادة الكلورين، ويمكن إعادة تصنيعها بالكامل. ويقلل خزان الوقود المطلي كهربائياً بالألمنيوم من انبعاث الرصاص بمقدار الخمس.









المدير العام التنفيذي لسيارات لكزس:

أيمن آل قطب: حصتنا 43 في المئة من السيارات الفاخرة

تحتل مبيعات لكزس في السوق السعودية، ومنذ العام 1998، ما بين 40 إلى 43 في المئة من سوق السيارات الفاخرة، حسب ما أشار لـ"الإقتصاد والأعمال" المدير العام التنفيذي لسيارات لكزس في المملكة **أيمن آل قطب**، مضيفاً أن الربع الأول من العام الحالي حقق نمواً ملموساً في مبيعات سيارات لكزس في السعودية، مقارنة بالفترة نفسها من العام الماضي، معللاً هذا النمو إلى تحسّن السوق الإستهلاكية بصفة عامة، وطرح الطراز الجديد LS 430، الذي لاقى إقبالاً كبيراً، وأصبحت حصته ما بين 35 و40 في المئة من مبيعات لكزس في المملكة، إضافة إلى إعادة هيكلة نوعية خدمات ما بعد البيع، وإدخال خدمات متابعة جديدة، كالإتصال بالعميل وتذكيره بموعد الصيانة، إجراء استبيان على العملاء حول جودة ونوعية الخدمات، ومتابعة النتائج من قبل الإدارة العليا في الشركة وتقييم الأمور وفقاً لما يسمى مقياس الجودة.

وأشار إلى أن أهم العوامل المؤثرة في قرار الشراء هي: جودة المنتج، إسم المنتج، السعر، خدمات ما بعد البيع، قوة الوكيل وسعر البيع ما بعد الشراء. وتحدّث عن برنامج خدمات التميز الذي بدأ العمل به، ابتداءً من شهر أيار/ مايو الماضي، والذي يعطي إمكانية اختيار العميل لسيارته بالمواصفات والخصائص التي يريد.

وتوقّع أن تصل مبيعات لكزس في العام الحالي 2001، إلى أكثر من 3 آلاف سيارة.

وعن المشاريع المستقبلية قال آل قطب أن العمل سيبدأ في بناء صرح لكزس الجديد في مدينة الرياض، على الطريق الدائري الشمالي، على مساحة 20 ألف متر مربع (مساحة البناء نحو 12 ألف متر مربع)، يشتمل على صالة عرض تتسع لـ 25 سيارة، وورشة صيانة كبيرة تتسع لـ 125 سيارة، وناد رياضي واجتماعي لـ"لكزس"، إضافة إلى صالة عرض خاصة بالسيارات المستعملة. تصل كلفة المشروع إلى أكثر من 25 مليون ريال، ويتوقع أن يتم الإفتتاح في شهر كانون الثاني/يناير من العام 2003.

وعن جديد لكزس للعام 2002، أشار الى طرح طراز RX 300، الذي ينتمي لفئة الدفع الرباعي المتوسط، بمحرك من 6 اسطوانات بسعة 3 لترات. ويتوقع أن يسوق هذا الطراز بأسعار تراوح ما بين 130 و140 ألف ريال. والجدير ذكره أن طراز RX 300 متوفر في الاسواق الأميركية منذ العام 1999، وقد لاقى نجاحاً مميزاً.

مرسيدس بولمان

سيارة النخبة





تعرّف جمهور المملكة على طراز بولمان ليموزين من الفئة إس، من خلال معرض الرياض للسيارات في شهر تشرين الثاني / نوفمبر من العام الماضي، حيث عرضت للمرة الأولى وكانت محط أنظار زوار المعرض، لما تشكّله من أعلى مستويات الفخامة والراحة والرفاهية وما تتضمن من تقنيات عالية.

زوّد طراز بولمان المخصص لرجال الأعمال المميزين، بمحرك من 8 اسطوانات على شكل V، بسعة 5 لترات، من 24 صماماً، بقوة 306 أحصنة وعزم دوران 460 نيوتن/م عند 4250 د.د. أو محرك بسعة 8،5 لترات من 12 أسطوانة، على شكل V، و36 صماماً، بقوة 367 حصاناً، وعزم دوران يصل إلى 530 نيوتن/ م عند 4250 د.د.. قاعدة العجلات تزيد متراً واحداً عن النموذج الطويل من الفئة إس، ويصل طولها الى 4085 ملم، في حين يصل طول السيارة الى 6158 ملم، ما يعطي مساحة داخلية رحبة لركاب المقاعد الخلفية. تتسع السيارة لستة أو سبعة أشخاص، وهي مجهزة بنظام تكييف منفصل للقسم الخلفي، ونظام سمعي متطور، إضافة إلى ست وسائد هوائية جانبية، تؤمن مع أحزمة الأمان ذي الوصلات الثلاث لجميع المقاعد الحماية القصوى للركاب. تتوفّر إمكانية تجهيز القسم الخلفي للسيارة حسب رغبة العملاء وبشكل يتناسب مع طريقة استخدامهم. ويمكن توفّر عدد من الخيارات الشخصية، نذكر أهمها: نظام اتصال مع السائق، ثلاجة صغيرة، DVD، جهاز استقبال تلفزيوني، طاولات للعمل، تلفون سيارة، وحدة تلفاكس....

بي إم دبليو X5

نجمة رياضية



بانتظار الفئة السابعة الجديدة، والتي سيكشف عنها لأول مرة خلال معرض فرانكفورت في شهر أيلول/ سبتمبر المقبل العام 2001، والطراز الجديد من الفئة الخامسة التي سيبدأ تسويقها في نهاية العام 2002، تبقى رياضية بي إم دبليو الترفيهية، X 5، نجمة تشكيلة بي إم دبليو الحالية في السوق السعودية.

فخامة المقصورة الداخلية تعطي الإنطباع أننا في الفئة السابعة، بترف المواد المستخدمة، وجودتها، إضافة إلى الرحابة المميزة.

تحوي X 5 المزودة بآلية الدفع الرباعي الدائم، محركاً قوياً سعته 4،4 لترات، من 8 اسطوانات على شكل V، و 32 صماماً، بقوة 286 حصاناً عند 5400 د.د.. الحد الأقصى لعزم الدوران 440 نيوتن/ متر عند 3600 د.د. السرعة القصوى تصل الى 230 كم/ساعة، ونسبة التسارع من صفر إلى 100 كم/ساعة في غضون 7,5 ثوان. أما بالنسبة لاستهلاك الوقود، فإن الحد الأقصى للكفاءة يبلغ 13,9 لترلكل 100 كم.

تأتي X 5 بهيكل أحادي ونظام تعليق مستقل على العجلات الأربع، إضافة إلى أنها مزودة بنظام DSC للتحكم في الثبات، ويأتي هذا النظام معززاً بنظام EDBX (نظام الفرملة التفاوتية التلقائية) ومدعماً بنظام HDC الذكي (نظام ضبط الإنحدار)، ونظام مكابح عالي الأداء، يوفر لها القدرة نفسها المتوفرة على الفئة السابعة من بي إم دبليو.

ناقل الحركة أوتوماتيكي من فئة تبترونيك، يسمح بتوفير خاصية نقل السرعة الأوتوماتيكي بخمس سرعات، وإمكانية الانتقال إلى القيادة اليدوية. وهو مزوّد بنظام شفتلوك/ إنترلوك للأمان، وهو نظام يسمح باقفال التروس للحيلولة دون تعشيق أي منها بطريق الخطأ. كما يتضمن ناقل السرعة تقنية الإدراك السريع لضرورة الإبطال، التي تمنع ناقل السرعة من الانتقال إلى ترس أعلى حتى لو كانت سرعة دوران المحرك تبرر النقلة.

تم تزويد X 5 بمكابح قوية، ففي الأمام فرامل قرصية ذات تهوئة داخلية قطرها 332 ملم، وفي الخلف فرامل قرصية أيضاً قطرها 324 ملم، اضافة الى آلية مؤازرة والتي تعمل بضغط الغاز، ونظام الكتروني للتحكم في قوة الفرملة. كما زودت بنظام DSC (نظام التحكم بالثبات تباينياً).

تسوّق X 5 في السوق السعودية من قبل وكيل بي إم دبليو في المملكة، شركة محمد يوسف ناغي، بسعر 265 ألف ريال تقريباً.

CM600L

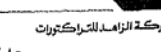
تشــيرمــان...
حــلمٌ في متنــاولك

صممت تشيرمان لتجمع بين مفاهيم الأصالة والرفاهية والمرونة الراسية، في إطار إنسيابي للغاية (0.29 Drag Coefficient) لينافس السيارات الرياضية. أجواؤها الداخلية تغمركم بمزيج من الراحة والمتعة الذي يدغدغ جميع حواسكم، كل ذلك في عالم من الرفاهية التي يصعب أن تجد لها مثيل. شاشة التحكم الكاثودية (Multivision) تخضع كل تلك الرفاهية لسيطرة أناملك حتى تستمتع بما تريده فيها بلمسة واحدة. ستقر عينك في كنف آخر ماتوصلت إليه تقنيات السلامة والأمان التي توفرها تشيرمان مع وسادات الهواء لحماية جميع الركاب ونظام منع الإنزلاق (Traction Control System)

• متوفرة أيضاً بموديل سيدان




دايو
موتور
أفضل من أي وقت مضى

جدة	الرياض	الدمام
طريق مكة ٦٨٧٦٠٨٠	شارع التحلية ٤٦٣٢٨٩١ ، ٤٦٣٠١٧٧	٨٥٩٠٧٠٥، ٨٥٧١٠٧٨
طريق المدينة ٦٩٧١٢٢٢	كيلو ١٧ طريق خريص ٢٣١٩٧٧٩	

Jeddah	Riyadh	Dammam
Makkah Rd. Tel.: 6876080	Tahlia St. 4632891 / 4630177	Tel.: 8590705
Madina Rd. Tel.: 6971222	Kilo 17 Khurais Rd. 2319779	8571078

See the new Chairman at www.zahid.com



بدأت كاديلاك بالعودة إلى مضمار المنافسة في سوق السيارات الفاخرة في المملكة، بعد تراجع ملحوظ في السنوات الأخيرة. وقد أعلن المصنع عن نيته اعتماد فلسفة جديدة عمادها الفن والعلم، والإطلالة سنوياً بطراز جديد وحتى العام 2004. وقد طرحت في بداية العام 2001 طرازات مطوّرة حملت عناوين الإبتكارات الهندسية والتقنية. ويشكل طراز "دي تي أس" بنظام نورث ستار تجسيداً لهذه العناوين، وهو مزود بنظام الرؤية الليلية الذي يعتمد التصوير بالأشعة تحت الحمراء ويعكس الصورة على الجزء السفلي من الزجاج الأمامي مقابل نظر السائق. ويعزز هذا النظام رؤية السائق ليلاً بين ثلاث وخمس مرات مقارنة بالمصابيح العادية الأمامية المنخفضة ومرتين مقارنة بالمصابيح العالية. ويتميز طراز "دي تي أس" الجديد بالأناقة والإنسيابية وهدوء المقصورة، وهو مزود بمحرك نورث ستار من 8 اسطوانات، يولد قوة 300 حصان عند 6000 دورة في الدقيقة، كما تصل قوة طراز "دوفيل" العادي و"دي أتش أس" إلى 275 حصاناً. والجدير ذكره أن نظام نورث ستار ليس مجرد محرك فقط، إنما هو عبارة عن نظام متكامل يجمع الطاقة وناقل الحركة والتعليق وعجلة القيادة والمكابح في عملية واحدة ومتناغمة.

وقد طرح مؤخراً وكلاء جنرال موتورز في المملكة طراز العام 2002 من المركبة الرياضية الفخمة المتعددة المهام "إسكاليد" Escalade، بتصميم مميز وتجهيزات مبتكرة.

نظام الدفع في "إسكاليد" بالعجلات الأربع، وهو مزود بمحرك فورتيك 6000 الجديد، من 8 اسطوانات على شكل V، بقوة 345 حصاناً عند 5400 دورة في الدقيقة، وعزماً مقداره 380 رطل/ قدم عند 4000 دورة في الدقيقة.

المقصورة الداخلية لمركبة "إسكاليد" تتيح مساحات استثنائية للرأس والحوض والساقين، مع مقاعد تستوعب ثمانية ركاب. وهي مزودة بنظام أصيل للتحكم بالمناخ وكونسول أرضي واسع يصل صعوداً إلى لوحة العدادات، ومركز معلومات عصري للسائق، مع نظام سمعي حديث من طراز بوز، يعتبر الأفضل في فئته، ويضم 11 مكبراً للصوت ومشغل أقراص مدمجة يستوعب ستة أقراص.

كما كشفت كاديلاك النقاب عن أحد أفخم مركبات الرودستير الرياضية "إيفوك"، والذي تنوي طرحه في الأسواق في العام 2003.





أودي Allroad quattro:

السيارة الفاخرة متعددة الاستخدام



يجمع طراز Allroad quattro بين الشكل العصري المميز لطرازات أودي، المزوج بقوة السيارات المتعددة الاستخدام الفخمة والأنيقة بأداء عال، مع اعطائها نوعاً من الاستقلالية في الشخصية، بفضل بعض اللمسات التجميلية.

تمّ تزويد نظام Allroad بنظام دفع رباعي دائم متعدد الإستعمالات، يسمح بالسير على مختلف أنواع الطرق بكل سلاسة وانسيابية.

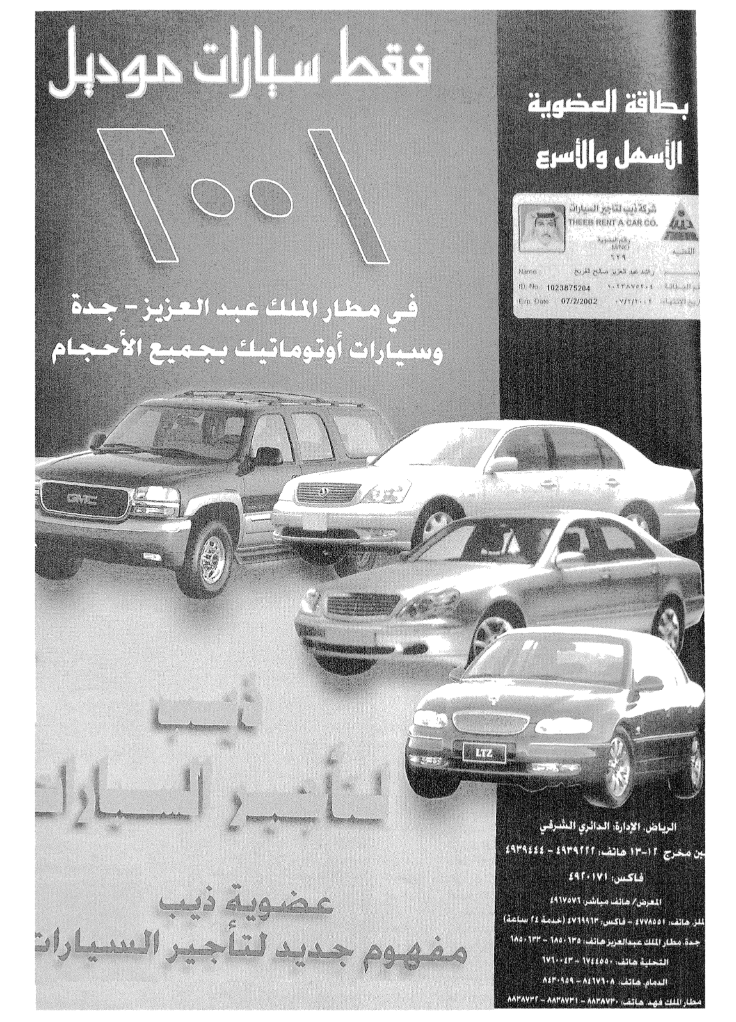
أنظمة التعليق من النوع الذكي، حيث يمكن التحكم بالسيارة ووضعية سيرها حسب نوع الطريق، كما انه متصل بنظام الكتروني يتحكم بسرعة السيارة ويعمل على تخفيض مركز الثقل لزيادة الثبات على الطريق، كما انه يتمتع بقوة وسلاسة في آن واحد، ليتناسب مع طبيعة الطريق وظروفها.

المحرك سعته 7،2 لترات، من 6 اسطوانات، و 30 صماماً، بقوة 250 حصاناً، يضمّ شاحني توربو مزدوج، ما يساعد على تخفيض دورات المحرك، وإعطاء عزم أكبر، وهو مصنوع من معدن متطور خفيف الوزن متصل بعلبة سرعة من نظام تيبترونيك. السرعة القصوى 236 كم/س، والتسارع من صفر إلى 100 كم في 4،7 ثوان.

مزّودة بنظام منع غلق المكابح من الجيل الخامس، بتوزيع إلكتروني EBD، المتطور وعالي الأداء، إضافة الى وسائد هوائية أمامية وجانبية، لحماية الركاب من الحوادث.

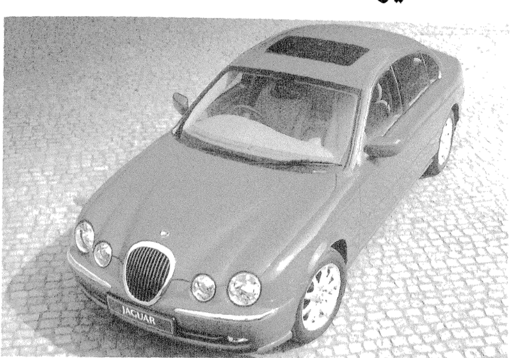
الإعلان عن إطلاق Allroad في الأسواق السعودية تمّ مؤخراً من قبل شركة ساماكو، وكلاء أودي، فولسفاغن وبورش في المملكة، بتنظيم تجربة قيادة لممثلي الإعلام أشرف عليها سائق الراليات المعروف ممدوح خياط، حيث أطلعهم على التقنيات المتوفرة في السيارة من خلال مرافقته في رحلة ليلية.

سعر السيارة نحو 205 آلاف ريال سعودي.


فقط سيارات موديل
٢٠٠١
في مطار الملك عبد العزيز - جدة
وسيارات أوتوماتيك بجميع الأحجام
بطاقة العضوية
الأسهل والأسرع
شركة ذيب لتأجير السيارات
THEEB RENT A CAR CO.
ID. No. 1023875204
Exp. Date 07/2/2002
GMC
LTZ
ذيب
لتأجير السيارات
عضوية ذيب
مفهوم جديد لتأجير السيارات
الرياض. الإدارة: الدائري الشرقي
بين مخرج ١٢-١٣ هاتف: ٤٩٣٩٢٢٢ - ٤٩٣٩٤٤٤
فاكس: ٤٩٢٠١٧١
المعرض/ هاتف مباشر: ٤٩١٧٥٧٦
الملز هاتف: ٤٧٧٨٥٥١ - فاكس: ٤٧٦٩٩١٣ (خدمة ٢٤ ساعة)
جدة. مطار الملك عبدالعزيز هاتف: ٦٨٥٠١٣٥ - ٦٨٥٠١٣٣
التحلية هاتف: ٦٧٤٤٥٥٠ - ٦٧٦٠٠٤٣
الدمام. هاتف: ٨٤٦٧٦٠٨ - ٨٤٣٠٩٥٩
مطار الملك فهد. هاتف: ٨٨٣٨٧٣٠ - ٨٨٣٨٧٣١ - ٨٨٣٨٧٣٢

جاغوار S-TYPE

أناقة مميزة



ينتمي طراز جاغوار S-TYPE إلى فئة سيارات الصالون الرفاهية الرياضية، وهو حصيلة استثمار قيمته 400 مليون جنيه استرليني في مجال تطوير منشآت التصنيع.

التصميم الخارجي فريد، له شخصيته الخاصة، ومميز بأناقته الكلاسيكية الحديثة، التي جمعت ما بين الجودة الرفيعة والأناقة المرهفة، بخطوط انسيابية دقيقة.

المقصورة الداخلية تمتاز بالاناقة، وجودة المواد المستخدمة، بلمسات حرفية ماهرة، من خشب القيقب، مروراً بلمسات الكروم والجلد الخالص أو القماش المترف. المقعدان الأماميان قابلان للضبط كهربائياً بثمانية اتجاهات مختلفة. زوّدت المقاعد الأمامية بنظام تدفئة كميزة اختيارية. عجلة المقود قابلة للتعديل إلكترونياً ومقرونة بذاكرة ملائمة لضبط وضعيات عجلة المقود، ووضعيات مقعد السائق والمرايا.

يلبي تصميم S-TYPE كافة متطلبات الأمان، من ميزة تشغيل الأضواء الأمامية بشكل تلقائي، إلى ميزة التحسس للمطر، ما يسمح للسائق بالتركيز أكثر على القيادة من دون استخدام اليدين.

نظام الفرامل المتطور مانع للانغلاق بتوزيع إلكتروني لقوة الفرملة EBD من اجل تعزيز ثبات السيارة في ظروف القيادة الصعبة. يتميز هيكل السيارة بصلابة فائقة. وإضافة إلى الوسائد الهوائية الأمامية والجانبية، تمنح الدعائم الفولاذية القوية المثبتة في الأبواب الجانبية حماية إضافية من الصدمات الجانبية. السيارة مجهزة بنظام الحماية Passive Anti-Theft System، وميزة القفل المزدوج، وجهاز الإنذار ونظام التحسس فوق السمعي لمحاولات السرقة، ونظام التحسس لانحناء السيارة.

تتوفر S-Type بمحركين، محرك AJ-V6، الجديد من جاغوار بست اسطوانات على شكل V، مصنوع من مادة الألمنيوم، سعة 3 لترات، بقوة 238 حصاناً عند 6800 د.د.. ويصل عزم الدوران الأقصى إلى 293 نيوتن متر عند 4500 د.د. دواسة تسارع إلكترونية تمنح تحكماً دقيقاً بالدواسة، ما يعزز ثبات المحرك عند الوقوف، والتحكم بالإنبعاثات، والإقتصاد بمصروف الوقود. المحرك الثاني AJ-V8 من ثماني اسطوانات، سعة 4 لترات، بقوة 276 حصاناً عند 6100 د.د.، وعزم دوران يصل إلى 387 نيوتن/متر عند 4300 د.د. دواسة التسارع إلكترونية.

تسوّق S-Type في السوق السعودية بـ 165 ألف ريال، لفئة الست اسطوانات، كاملة التجهيزات، و 195 ألف ريال لفئة الثماني اسطوانات.

إنفينيتي QX4: رائعة الدفع الرباعي



طرحت مؤخراً شركة الحمراني المتحدة، الوكيل المعتمد لسيارات نيسان في المملكة، رائعة إنفينيتي في فئة سيارات الدفع الرباعي QX4 الجديدة، والتي تجمع ما بين فخامة سيارة سيدان إنفينيتي ورقيها، والقدرة على اختراق الطرقات الوعرة.

السيارة الجديدة مزودة بمحرك VQ35DE بكامة علوية مزدوجة، سعة 3,5 لترات و24 صماماً، من 6 اسطوانات على شكل V. قوة المحرك المصنوع من الألمنيوم 240 حصاناً عند 6000 د.د.، ويصل عزمه إلى 34,7 كغ/م عند 3200 د.د. ويتميز بكفاءة عالية واهتزاز أقل.

ناقل السرعة أوتوماتيكي ذو أربع سرعات، يتم التحكم به إلكترونياً مع محول العزم أثناء القيادة الزائدة والإغلاق، ما يمنح توفيراً في الوقود ويخفض من الضجيج في المقصورة، في حين يوفر نظام التحكم الإلكتروني نقلاً سلساً للسرعات.

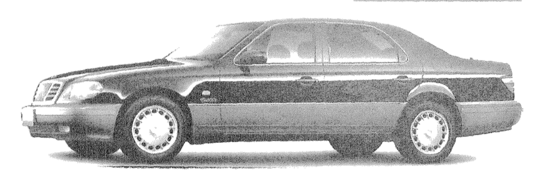
نظام الدفع رباعي دائم. نوابض التعليق الأمامية، ذات شوط طويل، مستقلة للمهمات الصعبة تجعل العجلات الأمامية تعمل منفصلة حسب تغيرات سطح الطريق مع إبقائها عمودية على الأرض لتوفير قيادة أكثر راحة وتحكماً وأقصى احتكاكاً بالأرض. التعليق الخلفي بخمس وصلات ملفوفة يمنح تحكماً فائقاً على الطرقات الوعرة وقيادة أكثر هدوءاً على الطرقات المهدة. كما تمنح عجلة القيادة، بتعزيز آلي، تحكماً فائقاً عند الإنعطاف.

بالنسبة للتصميم الخارجي يتميز بالأناقة ويعطي الإنطباع بالقوة والجرأة. المصابيح الأمامية زينون، مزودة أيضاً بمصابيح ضباب. العجلات المعدنية من الألمنيوم مقاس 17 إنش.

التصميم الداخلي أنيق ورحب ومريح. المواد المستخدمة فاخرة، تجمع ما بين الجلد والخشب. العدادات واضحة القراءة، ولوحة المفاتيح عملية، يمكن استخدامها بسهولة. مقعد السائق يعمل آلياً بثماني وضعيات مختلفة، مع ذاكرة لسائقين مختلفين. كما يعمل مقعد الراكب الأمامي آلياً بأربع وضعيات. المقاعد الخلفية قابلة للطي، مقسمة بدرجة 40/60، توفر مساحة أكبر للتخزين.

أما ميزات السلامة فقد روعيت بشكل كبير. توفر إضاءة الزينون رؤية أكثر وضوحاً بنسبة تصل إلى 70 في المئة أكثر من إضاءة الهالوجين. نظام المكابح مانع للإنغلاق على العجلات الأربع، الأقراص الأمامية مهواة. صممت المناطق الأمامية والخلفية القابلة للتحطم للتخفيف من الصدمة وامتصاصها، كما تساعد على تخفيض مخاطر الإصابة للركاب من خلال المحافظة على سلامة هيكل مقصورة الركاب. الوسائد الهوائية الأمامية تنتفخ مباشرة عند تحري مجسات الاستشعار حدوث تصادم امامي، وتنتفخ الوسائد الجانبية عند تحري مجسات الإستشعار حدوث تصادم جانبي.

تشيرمان: فاخرة دايوو بامتياز



استطاع وكيل سيارات دايوو في المملكة، شركة الزاهد للتراكتورات، توسيع شريحة عملائه باستقدام تشيرمان Chairman الفاخرة إلى السوق السعودية ليطاول شريحة المستهلكين الذين يبحثون عن الرفاهية بكافة أبعادها، وبأسعار مقبولة (من 130 إلى 160 ألف ريال). وتتوفر "تشيرمان" بشكل سيدان، أو ليموزين (بمساحة داخلية إضافية تبلغ 30 سم). وهي مزودة بمحرك من ست أسطوانات بكامات علوية، سعة 3,2 لترات وقوة 220 حصاناً. وقد لاقت تشيرمان إقبالاً فاق توقعات الوكيل، خصوصاً بالنسبة لطراز الليموزين، وتصل مبيعاتها إلى بمعدل 20 سيارة شهرياً.

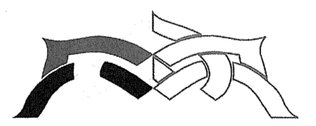
تم تزويد "تشيرمان" بنظام تحكم ذكي في نظام نقل الحركة الخماسي السرعات، والذي يعمل على مراقبة وتحليل عادات القيادة لدى السائق وظروف الطريق ودرجة الميل والحمولة، ودرجة حرارة المحرك ومراحل ثبات السرعة ودرجة حرارة سائل ناقل الحركة، ومن ثم يقوم بضبط الأداء ومعدل استهلاك الوقود على الوجه الأمثل. وتستخدم "تشيرمان" مكونات أقل بنسبة 40 في المئة في نظام نقل الحركة عن مثيلاتها من السيارات الأخرى التقليدية، ما يعني صيانة أقل لنظام نقل الحركة ومتانة أكثر.

ويتميز داخل "تشيرمان" بجودة المواد المستعملة من جلود طبيعية وأخشاب، إضافة إلى رحابة المساحة الداخلية، ما يعطي الشعور بالراحة، وسهولة استخدام الوظائف والأزرار بفضل شاشة عرض ملونة تسمح بالتحكم بالعديد من الخصائص الداخلية.

بالنسبة لوسائل الأمان والسلامة فإن "تشيرمان" مزودة بنظام مكابح ضد الإنغلاق يعمل على العجلات الأربع، إضافة إلى جهاز إنذار خلفي، ينذر السائق بوجود سيارة أو أجسام أخرى خلفه في وضع القيادة إلى الخلف، كما أنها تحتوي مناطق احتواء الإصطدام في الأمام والخلف. "تفوق معايير الأمان في السيارات الأميركية بما يعادل 2,5 مرة" حسب ما يشير إليه المصنّع. كما أنها مزودة بقضبان جانبية متينة على الأبواب للحماية من الصدمات، إضافة إلى وسائد هواء أمامية وجانبية.



بهدف نقل العلاقات الاقتصادية العربية الالمانية الى مستوى شراكة متقدمة



Deutsch-Arabisches Wistschaftsforum
الملتقى الاقتصادي العربي الالماني

21 و 22 حزيران/ يونيو 2001 برلين ، المانيا - مبنى البرلمان المحلي

أهم المحاور:

- توطين التكنولوجيا والصناعات الحديثة
- تمويل المشاريع وسبل تدفق المزيد من الاستثمارات
- الاتصالات والخدمات الالكترونية
- البنية التحتية والحفاظ على البيئة

تنظيم





اتحاد غرف التجارة والصناعة الالماني

برعاية

وزارة الاقتصاد والتكنولوجيا الاتحادية الالمانية

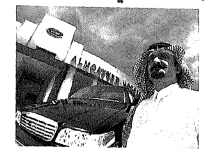
لمزيد من المعلومات يرجى الاتصال بأحد العناوين التالية :

لبنان هاتف: 961 1 780200 فاكس: 961 1 780206/7 conferences@iktissad.com

المملكة العربية السعودية هاتف: 966 1 4778624 - 966 1 4765526 فاكس: 966 1 4784946

الامارات العربية المتحدة هاتف: 971 4 2941441 فاكس: 971 4 2941035

المؤيد للسيارات تطلق مجمع فورد الحديث في البحرين




شكّل، مؤخراً، افتتاح شركة المؤيد للسيارات، وكلاء فورد، لنكولن وميركوري في دولة البحرين، مجمّع فورد الحديث، حدثاً مهماً، حضره إضافة الى مسؤولي الشركة، عدد من كبار المسؤولين في شركة فورد العالمية، وعلى رأسهم المدير العام والرئيس التنفيذي لعمليات الأسواق المباشرة العالمية في شركة فورد للسيارات، **ديل ويندل**، إضافة إلى المدير التنفيذي لشركة فورد الشرق الاوسط وشمال افريقيا، **جيم بننتندي**، ومسؤولي فورد في المنطقة، وعدد من وكلاء فورد في الأسواق العربية.

وتأتي أهمية هذا المجمّع، كونه الأول من نوعه خارج أميركا الشمالية، حيث تمّ تشييده وفقاً للمواصفات والمقاييس العالمية لشركة فورد. يمتد هذا المجمّع الذي وصلت تكاليفه الى نحو مليوني دينار بحريني على مساحة سبعة آلاف متر مربع، ويشتمل على معرض لبيع السيارات، ومركز خدمات ما بعد البيع وقطع الغيار، ويتميز بطابعه الودود والمنفتح، حيث يمكن للزوار مشاهدة كافة الأعمال التي تجري في الأقسام، كما يشمل قسماً لتسليم السيارات الجديدة، حيث يتم تعريف العملاء على ميزات سياراتهم قبل تسليمها لهم، وتمّ تجهيز المعرض بمكان للألعاب مخصص للأطفال، لإضفاء جو رحب للعائلات.

واعتبر **ويندل** أن أهمية المشروع في الالتزام الذي توليه شركتا فورد والمؤيد للسيارات تجاه العملاء البحرينيين، وكونه يجسد مفهوم دعم المنتجات بخدمات متفوقة، وتوفير تجربة شراء وتملك مرضية للعملاء، حيث أن توفير المنتجات ذات الجودة لم يعد كافياً. وأكد على عمل فورد الدائم بجهد، وبالتعاون مع وكلائها المعتمدين، لتصبح الشركة الرائدة في توفير منتجات وخدمات السيارات حول العالم، كما أكّد على التزامها تجاه منطقة الشرق الأوسط وشمال افريقيا، من خلال الإستثمارات الكبيرة التي تنفذها مع وكلائها في المنطقة، والتي ستزيد على 100 مليون دولار أميركي، في الفترة ما بين أواخر العام 1997 وحتى العام 2002، في تطوير المراكز والمجمّعات والتدريب والمستلزمات، بهدف الوصول إلى أقصى نسبة من إرضاء العملاء في المنطقة. وأكّد على متابعة تقديم الدعم للمنطقة وتشجيع الوكلاء في الاستثمار من اجل تحسين المراكز والمجمعات التي تدعم بدورها منتجات فورد وعملائها، ومن اجل تدريب فريق العمل كي يخدموا العملاء بشكل أفضل.



أثناء المؤتمر الصحفي

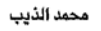

ديل ويندل (إلى اليسار) وفاروق المؤيد

رئيس مجلس إدارة مجموعة شركات يوسف خليل المؤيد وأولاده، السيد **فاروق المؤيد** اعتبر أن افتتاح هذا المركز الحديث يعكس ثقة المجموعة الكبيرة في مستقبل الشراكة مع شركة فورد ومدى إخلاصها لعملائها، ليس من خلال توفير سيارات ومنتجات فورد فحسب، إنما من خلال الخدمات العريقة التي تقدم للعملاء.

يذكر انه إضافة إلى مركز الخدمات الشامل المتواجد في المجمع، تدير شركة المؤيد للسيارات مركز كواليتي كير للخدمة السريعة في منطقة العراض، وتوفّر بذلك لعملائها خدمات ما بعد البيع ذات الجودة العالية، وبأسعار منافسة.

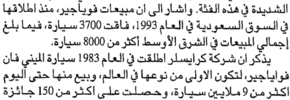
شركة ذيب لتأجير السيارات: تشكيلة كاملة من طرازات 2001

أكملت شركة "ذيب لتأجير السيارات" استعداداتها لاستقبال موسم إجازات صيف العام 2001، بتشكيلة كبيرة ومتنوّعة من السيارات طراز العام 2001.


محمد الذيب

مدير عام الشركة السيد **محمد الذيب** اشار الى أن التشكيلة التي تمّ شراؤها متنوّعة وتشمل كافة فئات السيارات، منها الفاخرة مثل مرسيدس، لكزس 430 إل إس، بي أم دبليو الفئة السابعة والثالثة، جي إم سي سوبربان، يوكون، ميركوري، كراون فيكتوريا، إضافة إلى تشكيلة من السيارات المتوسطة الحجم والصغيرة، مثل لومينا، هوندا اكورد، سيفيك، نيسان صني، وغيرها من السيارات اليابانية والكورية الصغيرة.

وأضاف **الذيب** أن هذه الخطوة هي تحضير لموسم الإجازات الصيفية التي يكثر فيها الطلب على سيارات التأجير، وحرصاً من الشركة على خدمة عملائها بشكل راق ومميز وتقديم أفضل الخدمات لهم، لتأمين راحتهم. ونوّه بالتشكيلة المميزة والفخمة التي تخصصها الشركة في فرع مطار الملك عبد العزيز، وهي الشركة الأولى في مجال التأجير في المملكة والشرق الأوسط التي تقدم هذه التشكيلة الفاخرة والحديثة.



المتحدة للسيارات تطرح غراند فواياجير الجديدة

طرحت الشركة المتحدة للسيارات، وكيل سيارات كرايسلر في المملكة العربية السعودية، الجيل الرابع من غراند فواياجير الجديدة كلياً، بمقاعدها السبعة والتي تحمل العديد من مواصفات السيارات العائلية المثالية، الرحبة، الفاخرة والآمنة.

التصميم الخارجي الجديد للسيارة اصبح اكثر اناقة وجرأة، خضع لتعديلات جمالية في الواجهة الامامية والجزء الخلفي، من دون المساس بهوية فواياجير المميزة. ومن اهم المواصفات للسيارة الجديدة، والتي قد تنفرد في بعضها بالنسبة لغيرها من سيارات الفئة نفسها:

– باب خلفي كهربائي، بابان جانبيان كهربائيان، نظام فحص العوائق امام الأبواب المنزلقة عند الانغلاق والفتح، كونسول كهربائي قابل للفصل، نظام آلي ثلاثي النطاقات للتحكم بدرجات الحرارة، محرك جديد من ستّ اسطوانات، سعته 3،3 لترات، وقوته 180 حصاناً، وسائد هوائية جانبية اضافة الى الوسائد الأمامية، مشغّل اقراص مدمجة لأربعة اقراص على لوحة المعدات، سماعات أُذن لاسلكية تأتي مع نظام الفيديو في المقعد الخلفي (اختياري)، شاشة كريستال سائل بمساحة 7 بوصات تأتي مع نظام الفيديو الاختياري.

مدير عام المتحدة للسيارات **فيصل الجمعان** قال ان فواياجير الجديدة توفّر للأسرة العربية ولمشغلي الاساطيل في المنطقة اداء قوياً وتصميماً متطوراً وقيادة ممتعة وسلامة لاقصى الحدود. ورأى ان المزايا التي جُهز بها الطراز الجديد تؤهله للمحافظة على المركز الريادي المتألق في السوق السعودية، التي تتسم بالمنافسة الشديدة في هذه الفئة. واشار الى ان مبيعات فوياجير، منذ اطلاقها في السوق السعودية في العام 1993، فاقت 3700 سيارة، فيما بلغ إجمالي المبيعات في الشرق الأوسط أكثر من 8000 سيارة.

يذكر ان شركة كرايسلر اطلقت في العام 1983 سيارة الميني فان فواياجير، لتكون الاولى من نوعها في العالم، وبيع منها حتى اليوم اكثر من 9 ملايين سيارة، وحصلت على اكثر من 150 جائزة متخصصة، على التصميم والسلامة ورضى العملاء، ومنها جائزة أفضل ميني فان في الشرق الأوسط على مدار السنوات الأربع الأخيرة.

العالمية وجنرال موتورز تطرحان كاديلاك إسكاليد 2002



شهدت قاعة ليلتي في جدّه حفلاً كبيراً دعت إليه التوكيلات العالمية للسيارات وشركة جنرال موتورز بمناسبة إطلاق سيارة كاديلاك إسكاليد 2002 ذات الدفع الرباعي التي تمثل جيلاً جديداً تتناغم فيه الفخامة المتناهية وقمة تكنولوجيا صناعة السيارات في العالم.

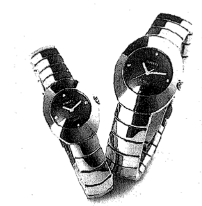


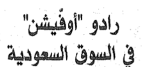
محمد مهاوش يلقي كلمته

حضر الحفل جمع كبير من رجال الأعمال والصحافة والإعلام والمهتمين بعالم السيارات الفاخرة، وكان على رأس المستقبلين **محمد صلاح عبد الجواد** رئيس مجلس إدارة التوكيلات العالمية للسيارات، وفادي **غصن** المدير الإقليمي في الشرق الأوسط لسيارات كاديلاك في جنرال موتورز، و**محمد مهاوش** مدير عام التوكيلات في المنطقة الغربية.

وعلى أنغام زفة العروسة وصلت سيارة كاديلاك اسكاليد 2002 قاعة الإحتفال لتبهر أنظار الحضور بأناقتها وفخامتها التي تمثل توجهات كاديلاك المستقبلية والتي ستكون معياراً لما يجب أن تكون عليه سيارات الدفع الرباعي. وبعد أن رحّب **محمد مهاوش** بالحضور استعرض مزايا ومواصفات اسكاليد قائلاً "تعتبر اسكاليد أقوى مركبة رياضية متعددة المهام في سوق السيارات. ومن حيث الراحة، لا يوجد منافس لسيارة اسكاليد، فالمقصورة الداخلية تتميز بمساحات كبيرة للإس والأكتاف والأرجل مع مقاعد لثمانية أشخاص في صف ثالث يمكن نزعه عند الضرورة.







رادو "أوفيشن" في السوق السعودية

طرحت شركة الغزالي للتجارة الوكيلة الحصرية لساعات رادو في المملكة العربية السعودية ومنطقة الخليج العربي، ساعة رادو "أوفيشن" في السوق السعودية.

جاء ذلك خلال مؤتمر صحفي عقده رئيس مجلس إدارة الشركة **محمد العلي العبد اللطيف** بحضور نائب رئيس مجلس إدارة شركة رادو **بيتر كيسر**، الذي جاء من سويسرا خصيصاً للمناسبة. وتعتبر رادو أوفيشن" ساعة للمستقبل بأثر رجعي، اي تجمع بين الأصالة والحداثة، وهي مصنوعة من السيراميك العالي التقنية فائقة التحمّل ومضادة للخدش.

وتمتلك شركة الغزالي للتجارة حصة وفيرة من سوق الساعات في المملكة، ولديها ثلاثة مراكز تجارية في الرياض، جدّه والخبر. بالإضافة إلى 30 معرضاً والعديد من الموزّعين في كافة أرجاء المملكة. وتهتم الشركة إهتماماً خاصاً بخدمة ما بعد البيع، ولديها 14 مركز صيانة في مدن المملكة كافة.



المنطقة الحرة بالحمرية - الشارقة

تعتبر المنطقة الحرة بالحمرية رائدة في ستراتيجية المناطق الحرة وهي تخطو خطوات سريعة وثابتة لتغدو من أهم ركائز التنمية الصناعية في دولة الإمارات العربية المتحدة، فرؤيتها المستقبلية هي التأكد من أنها تتواءم مع تطلعات المستثمرين ومتطلباتهم في القرن الحادي والعشرين.

إن موقع المنطقة الحرة بالحمرية الستراتيجي والمميز يؤكد أهميتها ودورها في إنجاح خطة وستراتيجية التنمية التي تعيشها إمارة الشارقة ويتميّز بقربه من الأسواق العالمية وسهولة الوصول إليها. تبلغ مساحة المنطقة الحرة بالحمرية 10 ملايين م2. وقد خُصّصت مساحات كبيرة منها لبناء المشاريع الصناعية والتجارية والخدماتية حسب رغبة المستثمرين وقد تمّ تخصيص شبكة كهرباء بقوة 120 ميغاواط لتفي بمتطلبات الصناعات الثقيلة، ويوجد بداخلها ميناء الحمرية بعمق 14 متراً لاستقبال السفن العملاقة، ويحتوي على أرصفة بحرية خاصة لمناولة البضائع المختلفة والبتروكيميائيات، ولدى الهيئة الآن خطّة لتعميق الخور الداخلي إلى 7 أمتار لاستقبال السفن المتوسطة والصغيرة.

توفّر هيئة المنطقة الحرة بالحمرية حوافز سخية للمستثمرين في إطار يمكّنهم من التكيّف والمنافسة والقدرة على اختراق الأسواق العالمية. تشمل هذه الحوافز إعفاءات شاملة من الضرائب والجمارك، ملكية كاملة للشركة، إيجارات لمدة 25 سنة قابلة للتجديد وإمكانية إعادة توطين رؤوس الأموال بنسبة مئة في المئة.

"تمبتيْشن" و"أتوللو" جديدتان من "تيسو"



طرحت الشركة الرائدة في صناعة الساعات السويسرية "تيسو" وخلال معرض "بال" العالمي للساعات والمجوهرات، ساعة جديدة وعصرية بتصميم غير مألوف، تمّ إلحاقها بمجموعة — ت (T - collection) التي تتألّف من 4 موديلات أنيقة. إنها "تمبتيْشن" Temptation المتميزة بأناقتها وبمظهرها الربيعي، ما يجعلها تتربّع على قمّة المجموعة، ويعود الفضل في ذلك لتعابيرها العفوية الجريئة التي تواكب "الموضة" ولمظهرها المتميّز بالرشاقة ولتنوّع موانيها المتوهجة بالسواد أو بالبياض أو بلمسات نهائية باللون الفضي ما يمكّنها من تغيير مظهرها بسرعة فائقة.

ومن "تيسو" أيضاً "أتوللو" Atollo ساعة الرياضيين المتميزة بملامح تشابه التصاميم الحديثة للسيارات، ويُضاف إليها بعض التفاصيل التي عرفت في ساعات الخمسينات، وتقع "أتوللو" ضمن تشكيلة ت الرياضية وتقدّم خيارات عدّة فبعضها مخصص لقياس المنافسات والسباقات بالإطار الثابت والبعض الآخر للغطس بالإطار الدوار.

مستشفى دلّه: إنجاز طبي جديد



تميّز مستشفى دلّه عن كافة مستشفيات القطاع الخاص في المملكة العربية السعودية بإنجاز طبي جديد، فقد أجرى قسم القلب في المستشفى عملية إغلاق ثقب في القلب طوله 2،5 سم بين الأذنتين، من دون تدخل جراحي، لمواطنة سورية مقيمة في المملكة تبلغ من العمر 40 سنة.

وقد تكلّلت العملية بالنجاح التام، وغادرت المريضة المستشفى في اليوم التالي.

وأعلن عن هذا الإنجاز خلال مؤتمر صحفي عقده رئيس قسم القلب د. فكري ديب، الذي أشرف على العملية بالتعاون مع إستشاريي مركز أمراض قلب الأطفال في المستشفى.

هورايزن أف سي بي تفوز بحسابين

فازت شركة "هورايزن أف سي بي" Horizon FCB، فرع شركة "أف سي بي العالمية" FCB Worldwide في الشرق الأوسط، بحساب شركة "نيوزيلاند ميلك" New Zealand Milk الضخم، وذلك على أثر تعيين شركة "أف سي بي العالمية" FCB Worldwide الوكيل الإعلاني الرسمي الشامل لهذه الماركة.

وقد تمّ اختيار شركة "أف سي بي العالمية" FCB Worldwide لإجراء الحملات الإعلانية لصالح شركة "نيوزيلاند ميلك" New Zealand Milk في أميركا اللاتينية، آسيا، أفريقيا والشرق الأوسط التي تقدّر قيمتها بـ 100 مليون دولار أميركي. وبهذا الفوز الذي حقّقته من خلال المناقصة الإعلانية التي تنافست عليها مع أربع وكالات إعلان أخرى، ستهتمّ شركة "أف سي بي العالمية" FCB Worldwide بتوفير خدمة موحّدة ومتناسقة في مجال التسويق والإعلانات لشركة "نيوزيلاند ميلك" New Zealand Milk، وذلك ضمن 28 بلداً تقريباً.

من جهة أخرى، فازت شركة "هورايزن أف سي بي" Horizon FCB بالحملة الإعلانية الإقليمية لشركة "سامسونغ إلكترونيكس" Samsung Electronics في الشرق الأوسط بأكمله كما في القارّة الأفريقية وتركيا وباكستان، نتيجة لفوزها بالمناقصة الإعلانية العالمية في شهر كانون الأول/ديسمبر من العام 2000، وإثر بحثها عن وكالة تتميّز بشبكة شاملة ترفع من شأن إسمها التجاري، وقد أخذت أيضاً شركة "سامسونغ" Samsung في الإعتبار أثناء تدقيقها المطوّل شركتَيْ "ماك كان أريكسون" Mc Cann Erickson و"أوجيلفي أند ماذر" Ogilvy& Mather.

وأعلنت شركة "سامسونغ إلكترونيكس" Samsung Electronics عن شراكة فريدة من نوعها بين شركتي "أف سي بي العالمية" FCB Worldwide و"شيل كوميونيكيشنز" Cheil Communications (وهي شركة تابعة لـ "سامسونغ") اللتين ستعملان سوياً من أجل إبراز إسم "سامسونغ" ليتجاوز استثمار الشركة في مجمل المبادرات ضمن قطاع الإتصالات الأربع مئة مليون دولار أميركي هذا العام.

مديرون

جاي إبسوم

تمّ تعيينه في شركة هيلتون إنترناشونال مديراً إقليمياً للمبيعات والتسويق في شبه الجزيرة العربية.

وتُناهز خبرة إبسوم في القطاع الفندقي 20 عاماً، وكان عمل في ثلاث قارات مع أربع مجموعات فندقية مختلفة.

وسيتّخذ من دبي مقراً له حيث سيقوم بتأسيس مكتب هيلتون الإقليمي الجديد للمبيعات والتسويق.

شريف وهبه



تمّ تعيينه مديراً للعلاقات العامة من قبل شركة ميماك أوغلفي.

ويعتبر وهبي اللبناني الأصل والبريطاني الجنسية من الأنصار الأقوياء لفلسفة أوغلفي الخاصة بـ "إدارة العلامة التجارية"، وهو قادم من شركة أوغلفي العالمية للعلاقات العامة في لندن، حيث كان يشغل منصب مدير قسم علاقات المؤسسات العالمي.

"تغيّر أو أخرج"

نظّمت ماركتنغ فوروم بالتعاون مع مجلة غلف ماركتنغ رفيو، تحت رعاية سعودي نت والخطوط الجوية السعودية، مؤتمراً في مدينة الرياض بعنوان "تغيّر أو أخرج"، حاضر فيه عدد من كبار الخبراء في مجال إدارة الأعمال. وتوجه المؤتمر بالدرجة الأولى نحو أصحاب الشركات والمدراء والمحللين وصنّاع القرار الذين يرغبون أن يتعلّموا كيفية مواجهة المشاكل الأساسية التي قد تؤثر على تسويق منتجاتهم والبحث عن أفكار جديدة خاصة بإدارة التسويق، مع الاستفادة من الأبحاث والدراسات التي طوّرتها شركات منافسة في الأسواق العالمية.

وناقش المؤتمر العلاقة المباشرة ما بين النجاح في الأعمال ومدى مقدرة المدراء والمؤسسات على مواكبة التغيّرات الحاصلة والتكيّف معها، إضافة إلى التطورات التي طرأت على نظام إدارة علاقات العملاء وأنظمة العلامات التجارية والمعدات والتدريب، ونظام العولمة، مما يوجب إعادة التفكير بخطط وأنظمة التسويق المتبعة.

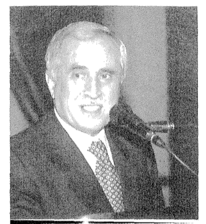
مجتمع الأعمال

الاقتصاد والاعمال تكرّم مجلس الغرف العربية

لمناسبة انعقاد اجتماع مجلس الاتحاد العام لغرف التجارة والصناعة والزراعة في البلاد العربية في بيروت أقامت مجموعة **الاقتصاد والأعمال** عشاءً تكريمياً في فندق الريفييرا حضره عدد من المشاركين في الإجتماع إضافةً إلى بعض السفراء العرب المعتمدين في لبنان.

تحدّث مدير عام مجموعة الاقتصاد والأعمال **رؤوف ابو زكي** مرحباً بالمدعوين ومما قاله: "... انه احتفاء بأشقاء وأصدقاء وبأفراد أسرة واحدة، هي مجتمع الغرف أبناء مجتمع القطاع الخاص العربي، ولا أبالغ إن قلت أن "**الاقتصاد والأعمال**" تكاد تكون جزءاً من الغرف العربية مثلما ان الغرف هي جزء منها ومن كيانها.

وقال أيضاً: "**الاقتصاد والأعمال**" هي ربما أول مجموعة للإعلام الإقتصادي تأسست كمشروع عربي مشترك وتطوّرت قاعدة مساهميها مع الوقت لتصل إلى نحو 50 مساهماً


رؤوف ابو زكي

يأتون جميعهم من القطاع الخاص العربي وقياداته بما في ذلك بعض أخواننا من أركان الغرف العربية نفسها، ولهذه الصلة العضوية بيننا وبين القطاع الخاص أهمية كبيرة، لأنها هي التي تفسّر درجة الإلتزام الذي أظهرته المجلة (التي تحوّلت في ما بعد إلى مجموعة متكاملة) في دعم قطاع الأعمال والدفاع عنه، هذا في وقت كان القطاع الخاص متّهماً ومحارباً ورجل الأعمال يخاف حتى الإفصاح عن صفته وعمله وسط ضوضاء الألفاظ والمناخ المعادي لقيم الثروة والنجاح


من اليسار: عدنان القصار، سعيد خوري، روبير دباس، محمد الزعتري ونجيب الخطيب

الهادي الجيلاني (اليمين) والسفير التونسي فتحي الهويدي




من اليمين: السفير المغربي في بيروت عبد الجليل فنجيرو، السفير الجزائري احمد بو دهري، عبد الله الباروني وصائب نحاس

والتميّز الشخصي".

وأضاف قائلاً: "... ولا بدّ من الاقرار بأن الغرف العربية وقياداتها التاريخية خاضت جهاداً صعباً ومهماً في محاولتها ايصال صوت الواقعية والعقلانية إلى مسامع المسؤولين في العديد من الأقطار العربية، وبالتالي تبديل المناخ الذي نشأ عن الظلم الكبير الذي لحق بالقطاع الخاص فترة من الزمن وأدّى إلى افقار الكثير من المجتمعات ودفعها عقوداً إلى الوراء...".



من اليمين: محمد الزعتري، محمود عبد العزيز، خالد ابو اسماعيل، رؤوف ابو زكي، محمد المنصور وعماد الرشيدي



سعدون البنيه (اليمين) ومحمود عبد العزيز

من اليمين: د. مكرم صادر، السفير فنجيرو، محمد لمع، د. كمال الحايك، محمد سميح غدار ومحمد زاهر مهروسة

من اليسار: الزميل فارس سعد، إحسان عبد الرزاق، عثمان بدير وعقيلته



من اليمين: فالح الصالح، المهندس اسامة الكردي، عبد الله الباروني ومحمد لمع



من اليمين: محمد الامين ابراهيم العطايا، أحد المدعوين، معاد ماجد النابلسي

Offices and Representatives

Web Site: www.aiwa.com.lb

Exclusive Advertising Sales Representatives

LEBANON

Al-Iktissad Wal-Aamal
Minkara Center, Mme Curie St.
P.O.BOX: 113/6194 BEIRUT
TEL: 00 961 1 864139 - 864267 - 353577/8/9
FAX: 00 961 1 354952
Email: iktissad@iktissad.com

SAUDI ARABIA

Al-Iktissad Wal-Aamal
Dar Al Watan
P.O.BOX: 5157
RIYADH 11422
TEL: 966 1 4778624
FAX: 966 1 4784946
Email: aiwaksa@nesma.net.sa

U.A.E.

Al-Iktissad Wal-Aamal
P.O.BOX: 55034
DEIRA - DUBAI
TEL: 00 971 4 294 1441
FAX: 00 971 4 294 1035
Email: aiwa@emirates.net.ae

FRANCE

Al-Iktissad Wal-Aamal
C/O Butec
22, Rue La Boetie
75008 PARIS
TEL: 00 33 1 42 66 92 71
FAX: 00 33 1 42 66 92 75

KUWAIT

BOBYAN ECONOMIC CONSULTANTS
P.O.BOX: 22955 SAFAT
13090 KUWAIT
TEL: 965 2416647 - 2441231
FAX: 965 2416648

YEMEN

SURWAH ADV. & TOURS
YEMEN - 35 HADDA St.
P.O.Box: 1990 - SANA'A
TEL: 967 1 265132 - 276072
FAX: 967 1 275895

Local Media Representatives

JAPAN

SHINANO INT'L
AKASAKA KYOWA BLDG
1-16-14 AKASAKA
MINATO - KU, TOKYO 107
TEL: (813) 35846420
FAX: (813) 35055628

RUSSIAN FEDERATION & CIS

LAGUK CO.
Krasnokholmskaya Naberezhnaja
Dom 11/15, App. 132
109172 Moscow, Russian Federation
Tel : +7-095-911 2762, 912 1346
Fax: +7-095-912 1260, 261 1367

SOUTH KOREA

BISCOM
RM 521, MIDOPA BLDG.
145, DANGJU-DONG,
CHONGNO-GU, SEOUL. 110-071
KOREA
P.O. BOX 1916 SEOUL, 110-619
KOREA
TEL: (82-2) 739-7841
FAX: (82-2) 7323662

SWITZERLAND

LEADERMEDIA S.A.
CASE POSTALE 166,
ROUTE D'ORON 2
CH-1010 - LAUSANNE 10
TEL: (21) 653 50 71
FAX: (21) 652 12 90

UNITED KINGDOM

POWERS INTERNATIONAL LTD.
100 ROCHESTER ROW
LONDON SWIP 1JP
TEL : (00-44-207) 630 9966
FAX: (00-44-207) 630 9922

U.S.A

THE N. DE FILIPPES CORPORATION
130 WEST 42 STR. SUITE 804
NEW YORK, NY 10036 - 7802
TEL: (212) 391 0002
FAX: (212) 391 7666
E - MAIL: delstella@aol.com

OTHER COUNTRIES (*)

PUBLICITAS INTERNATIONAL
AVENUE DES MOUSQUINES 4
CH - 1005 LAUSANNE,
SWITZERLAND
TEL : (41 - 21) 213 61 31 FAX: (41 - 21) 213 62 22
Email: pid.hq@publicitas.com

(*) Including: GERMANY, ITALY, BELGIUM, SPAIN, FRANCE AUSTRIA, NETHERLANDS, GREECE, AUSTRALIA, PHILIPPINES, SINGAPORE AND MALAYSIA.

Advertisers' Index

